Zur Frage des gleitenden Lohnes.

Dissertation

zur Erlangung der

Staatswissenschaftlichen Doktorwürde

der

hohen Juristischen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

Ernst Friedrich Weibel
aus Schüpfen

Paul Haupt
Akademische Buchhandlung, vorm. Max Drechsel
BERN 1924

Zur Frage des gleitenden Lohnes.

Dissertation

zur Erlangung der

Staatswissenschaftlichen Doktorwürde

der

hohen Juristischen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

Ernst Friedrich Weibel

aus Schüpfen

Paul Haupt

Akademische Buchhandlung, vorm. Max Drechsel

BERN 1924

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Dem Andenken meiner Mutter

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung 1

I. Teil: Grundsätzliches 2

§ 1. Die Bestimmungsgründe des Lohnes 2

I. Lohntheorie von Tugan-Baranowsky 2

II. Lohntheorie von Gustav Cassel 10

III. Erklärung der deutschen Reallöhne 15

a) Erklärung des durchschnittlichen Reallohnes in Deutschland 15

b) Erklärung der Lohnhöhe in den einzelnen Industriezweigen in Deutschland 34

§ 2. Lohngestaltung bei zurückgehendem Sozialprodukt . . 39

§ 3. Gleitender Lohn 49

II. Teil: Technisches 59

§ 1. Die Indexziffer von Jastrow und Calwer 60

§ 2. Die Indexziffer des deutschen statistischen Reichsamtes 66

§ 3. Die Indexziffer des englischen Arbeitsministeriums . . 74

§ 4. Indexziffer und Existenzminimum 83

Anhang 86

Literaturverzeichnis 93

Einleitung.

Der Weltkrieg ließ die Kosten der Lebenshaltung in sämtlichen in die Weltwirtschaft einbezogenen Ländern in einer ungeahnten Weise anwachsen. Innerhalb einiger Monate stiegen die Lebenshaltungskosten oft mehr als früher innerhalb vieler Jahre. Die Gütermenge, die man sich mit der Geldeinheit kaufen konnte, wurde fortwährend kleiner. Dieser Preissteigerung entsprach jedoch keine entsprechende Zunahme der Barlöhne und Gehälter. Der daraus resultierende Rückgang des Reallohnes führte zu heftigen Lohnkämpfen. Die Unruhe, die diese Kämpfe in dem Wirtschaftsleben verursachten, legte den Gedanken einer „planmäßigen" Lohngestaltung nahe. Es traten alsbald Vorschläge auf, die Löhne automatisch mit der Teuerung gleiten zu lassen.

Die folgende Arbeit untersucht von zwei Gesichtspunkten aus, einem grundsätzlichen und einem technischen, die Möglichkeit, eine gleitende Lohnskala einzuführen, die an den Kosten der Lebenshaltung orientiert ist. Sie behandelt demgemäß folgende Fragen:

I. Was bedeutet die Einführung der gleitenden Lohnskala vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus, insbesondere welche Beziehung besteht zwischen Lohn und Sozialprodukt.

II. Wie ist die gleitende Lohnskala technisch durchzuführen und insbesondere, welche Bedeutung kommt den Teuerungsindices zu.

I. Teil: Grundsätzliches.

§ 1. Bestimmungsgründe der Löhne.

Um die Lohnhöhe und die Entwicklung der Löhne zu verstehen, ist eine Lohntheorie erstes Erfordernis. Die Fülle der Erscheinungen auf dem Gebiete der Löhne kann nur mit Hilfe der Theorie verstanden und durchleuchtet werden. Für meine Untersuchungen benutzte ich die von Tugan-Baranowsky und Gustav Cassel vertretenen Theorien, wie sie mir im Seminar des Professors Meerwarth, Berlin, im Winter 1921/22 vermittelt wurden.

Wie bekannt, sucht Tugan-Baranowsky den durchschnittlichen Arbeitslohn der Gesamtarbeiterklasse eines Landes zu erklären. Gustav Cassel versucht dagegen durch seine Theorie die Gründe der verschiedenen Arbeitslöhne innerhalb der gesamten Arbeiterschaft darzulegen. Dieser grundsätzliche Unterschied über das, was erklärt werden soll, bewog mich, die beiden Theorien als Ausgangspunkt meiner Arbeit zu wählen. Auf Grund der Theorie von Tugan scheint eine Erklärung darüber möglich zu sein, ob die Sicherung des Reallohnes für die gesamte Arbeiterklasse eines Landes durch gesetzliche Maßnahmen oder durch Verträge zwischen den Parteien im heutigen, dem kapitalistischen, Wirtschaftssystem möglich ist. Die durch Cassel vertretene Theorie gibt uns dagegen die Möglichkeit zu erkennen, in welchen Industriezweigen eine Sicherung des Lohnes bei zurückgehendem Sozialprodukt als durchführbar anzusehen ist.

I. Lohntheorie von Tugan-Baranowsky.

Der russische Nationalökonom Michael Tugan-Baranowsky hat seine Theorie kurz vor dem Kriege in dem 1913 erschienenen Buche „Soziale Theorie der Verteilung" niedergelegt. Es wird im Folgenden kurzweg von der Lohntheorie

Tugan-Baranowskys gesprochen ohne Rücksicht darauf, ob diese in einzelnen Teilen früher schon von anderen Autoren vertreten worden ist.

Wir möchten gleich am Anfang festgestellt wissen, daß als Ausgangspunkt seiner Theorie, wie Tugan an entscheidender Stelle besonders ausführt, „nicht der Arbeitslohn in diesem oder jenem Industriezweig ... sondern vor allem der durchschnittliche Lohn, also die Summe der Arbeitslöhne in allen Industriezweigen durch die Summe aller Vertreter der gesamten Arbeiterklasse dividiert", zu gelten hat[1]).

Tugan wendet sich zunächst gegen diejenigen modernen Theoretiker, für welche die Einkommensbildung, somit insbesondere die Bildung des Arbeitslohnes und des Kapitalprofites, nur ein besonderer Fall der Preisbildung ist, also gegen Theoretiker, für die ein besonderes Verteilungsproblem neben dem Preis- und Wertproblem nicht besteht. Nach Tugan gibt es jedoch in der kapitalistischen Wirtschaft ein besonderes Verteilungsproblem, das eine historische Kategorie der Wirtschaft ist. Die Lohntheorie ist eine Unterart der Verteilungstheorie; sie kann, wie Tugan ausführt, auch nur von diesem grundsätzlichen Standpunkt aus verstanden und erklärt werden. Er bemerkt, daß für die Bestimmung des Lohnanteils am Gesamtprodukt auf keinen Fall individualistische Werturteile in Frage kommen können, da die „Verteilung" ein soziales Phänomen ist, das notwendigerweise das Zusammenwirken von mehreren sozial ungleichen gesellschaftlichen Gruppen zur Voraussetzung hat.

Tugan hebt besonders hervor, daß das Wertphänomen eine logische Kategorie der Wirtschaft ist, und somit auch bei der isolierten Wirtschaft eines einzigen Individuums zu beobachten wäre, da das Wirtschaften ohne Werturteile ein Ding der Unmöglichkeit ist[2]).

Tugan definiert das Problem der „Verteilung" als „das Problem der Abhängigkeitsverhältnisse zwischen dem Einkommen derjenigen sozialen

---

[1]) Tugan, a. a. O. S. 13.

[2]) a. a. O. S. 11.

Klassen, die durch die Bedingungen der kapitalistischen Produktion und des Austausches miteinander verknüpft sind“ [1]). Für ihn besteht somit zwischen dem Phänomen des Tausches und dem der Verteilung ein grundsätzlicher Unterschied, wenn auch beide Vorgänge gesellschaftlich bedingte Prozesse sind.

Nach Tugan besteht dieser Unterschied nämlich darin, daß sich im Tauschakte zwei Individuen begegnen, die nicht notwendig zwei verschiedenen sozialen Klassen angehören müssen. Die beiden wichtigsten Werttheorien — Grenznutzen und Arbeitstheorie von Marx — fußen, wie er ausführt, auf der Annahme der sozialen Gleichheit der sich im Austausch begegnenden Individuen [2]).

Bei der „Verteilung“ dagegen begegnen sich notwendigerweise Arbeiter und Kapitalisten, also Vertreter zweier verschiedener sozialer Klassen. Diese notwendige Ungleichheit der Klassenzugehörigkeit ist für Tugan das wesentlichste Moment bei dem Phänomen der „Verteilung“. Nur der Kapitalist kann den Arbeiter mieten; eine Auswechslung der Rollen ist unmöglich.

„Arbeitslohn“ kann es **nur** in der kapitalistisch-bürgerlich orientierten Wirtschaft geben. Die dadurch bedingte Differenzierung der Klassen in Lohnarbeiter und Kapitalisten bildet die Grundlage jeder kapitalistischen Produktion. Auch für Tugan ist zwar der Arbeitslohn seiner äußeren Form nach nichts anderes als der Preis der „Ware Arbeitskraft“. Dieser Ware wohnt jedoch eine entscheidende Besonderheit inne; sie besteht in der innigen Verbundenheit von Objekt — Arbeitskraft — und von Subjekt — Arbeiter —. Durch diese Gebundenheit wird der Arbeiter genötigt, seine persönliche Freiheit während der Dauer der Arbeit preiszugeben. Diese Vereinigung von „Arbeit“ und des Besitzers der „Ware Arbeit“ hat nach Tugan den größten Einfluß auf die objektiven Bedingungen hinsichtlich der Gestaltung des Arbeitslohnes.

Als erste Folge dieser Eigenschaft erscheint die absolute Unmöglichkeit der Produktion der Ar-

[1]) a. a. O. S. 9, 10.
[2]) a. a. O. S. 15 f.

beitskraft, als zweite die eigentümliche gesellschaftliche Stellung der Käufer und der Verkäufer der Arbeitskraft.

Zur Kennzeichnung der ersten Folge, der Unmöglichkeit der Produktion menschlicher Arbeitskraft, geht Tugan von dem Begriff des Produzierens aus: „Eine Arbeit verrichten in der Absicht, ein bestimmtes wirtschaftliches Produkt zu schaffen“ [1]). Die Kapitalisten sind, was die Entstehung der Arbeitskraft betrifft, nicht im mindesten den Sklavenhaltern zu vergleichen. Die Kapitalisten haben keine direkten Mittel, die Zahl der Arbeiter zu vermehren. Ist auf dem Arbeitsmarkte ein Mangel an Arbeitshänden zu bemerken, so sind die Kapitalisten nicht imstande, neue Arbeitshände durch Begünstigung der Fortpflanzung der Bevölkerung, zu schaffen. Die Zahl der für sie nötigen Arbeitshände, die auf dem Markte erscheint, hängt nicht im mindesten von ihrem Willen ab“ [2]).

„Es ist also ganz ungereimt, von der Produktion der Arbeitskraft zu sprechen; diese wird gar nicht produziert, sondern entsteht infolge des Lebens des Arbeiters, was ein höchst komplizierter durch verschiedenste Faktoren bestimmter Prozeß ist“ [3]) Angenommen, die Entstehung der Arbeitshände wäre ein Produktionsprozeß, so müßte jede Vermehrung der Nachfrage nach Arbeitshänden, somit jede Erhöhung des Arbeitslohnes und der Lebenshaltung der Arbeiterklassen zu einer Vermehrung der Bevölkerung führen, eine Ansicht, die eine der hauptsächlichsten Stützpunkte des „ehernen Lohngesetzes“ bildet.

Die Erfahrungen der letzten Jahrzehnte haben aber zur Evidenz erwiesen, daß eine Hebung des Lebensstandards der Arbeiterkreise nicht zu einer Vermehrung ihrer Geburten führt, sondern tatsächlich das Gegenteil zur Folge hat. Die besseren Lebensbedingungen, in die der Arbeiter gerät, lassen in ihm keineswegs den Gedanken aufkommen, den Arbeitsmarkt mit mehr Arbeitshänden zu versehen, sondern er handelt gerade im entgegengesetzten Sinne: „Je mehr er einnimmt, um so höher wachsen seine Kulturansprüche, und mit größeren Mitteln will er eine kleinere Familie erhalten“ [4]).

---

[1]) a. a. O. S. 31.
[2]) a. a. O. S. 32, 33.
[3]) a. a. O. S. 33.
[4]) a. a. O. S. 32.

Die bereits angedeutete zweite Folge der Eigenschaft der Arbeitskraft, von der Person des Arbeiters unzertrennlich zu sein, besteht darin, daß die Verkäufer und die Käufer zwei verschiedenen und sozial ungleichen gesellschaftlichen Klassen angehören müssen. „Die Verkäufer der Arbeitskraft bilden durch die Natur dieses Verkaufs eine besondere soziale Klasse — die Arbeiterklasse; und die Käufer derselben werden eben durch diesen Kauf selbst zu einer anderen sozialen Klasse — zu Kapitalisten“[1]). Diese klassenbildende Fähigkeit kommt keinem anderen Tauschakte zu, da der Käufer und der Verkäufer aller anderen Waren derselben Gesellschaftsklasse angehören können, weshalb auch die Rollen des Verkäufers und der Käufer dieser Waren nicht als sozial vorausbestimmt zu betrachten sind. Wie die Erfahrung zeigt, kann heute der Käufer einer bestimmten Ware der Verkäufer dieser selben Ware von morgen sein, ohne daß seine soziale Stellung geändert würde. Das Mieten eines Arbeiters setzt dagegen naturnotwendig für die beiden Kontrahenten verschiedene Klassenzugehörigkeit voraus. „Soziale Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse bei diesem Tauschakte zu ignorieren, heißt den Kern des betreffenden Problems ausschalten“[2]).

Wir können zwar die Arbeitskraft des Menschen als eine Ware betrachten, sofern wir unter Ware alles, was in den Tauschakt tritt, verstehen. Sie muß als Ware demnach auch einen Wert, als Tauschobjekt einen Preis haben. Dieser Preis ist der Arbeitslohn. Für Tugan ist aber die Arbeitskraft, wie die Ausführungen gezeigt haben, eine ganz besondere Ware, die sich von den anderen grundsätzlich unterscheidet.

Infolge der Eigenartigkeit der Ware Arbeitskraft kann nach Tugan das Gesetz von Angebot und Nachfrage keine Erklärung über das Problem des Arbeitslohnes geben. „Die Arbeitslöhne sind in verschiedenen Ländern und in verschiedenen geschichtlichen Epochen sehr verschieden. Diese Unterschiede können in keinem Falle durch die Unterschiede des Angebots und der Nachfrage in bezug auf die Arbeitshände erklärt werden“[3]).

---

[1]) a. a. O. S. 33.
[2]) a. a. O. S. 33.
[3]) a. a. O. S. 34.

Das Gesetz von Angebot und Nachfrage beruht auf der Voraussetzung, daß die Nachfrage nach einer bestimmten Ware von deren Preis abhängt. „Die Erhöhung des Preises einer bestimmten Ware verringert die Nachfrage nach ihr; darum ist die Gleichung von Angebot und Nachfrage in bezug auf diese Ware nur bei einer bestimmten Preishöhe möglich“[1]). Jede Preiserhöhung muß demnach die Zahl der noch ein effektives Interesse an der Ware zeigenden Käufer verkleinern. Würde dies anders sein, so müßten die Schwankungen von Angebot und Nachfrage ohne Einfluß auf den Preis sein, weil bei dieser Sachlage die Gleichung von Angebot und Nachfrage bei den verschiedensten Preisniveaus möglich wäre. Für die Konsumgegenstände hat diese Voraussetzung allgemeine Geltung, obwohl die Abhängigkeit infolge der Substitutionsmöglichkeit einer Ware durch eine andere Ware sehr verwickelte Formen annehmen kann.

Bei den Produktionsmitteln ist die Antwort nicht so leicht zu geben wegen des Bestehens des Profites. Der Preis des Produktionsmittels hängt vom Preis des mit seiner Hilfe erzeugten endgültigen Produktes ab, den es auf keinen Fall übersteigen kann. Die Erfahrung zeigt, daß in der Regel der Preis des Produktionsmittels kleiner ist als der Preis des mit seiner Hilfe erzeugten Produktes. Dieser Preisunterschied ist keine zufällige Erscheinung, ist vielmehr die Grundlage des gesamten kapitalistischen Wirtschaftssystems.

Im weiteren teilt Tugan in seiner Beweisführung die Produktionsmittel in zwei grundsätzlich verschiedene Kategorien ein: Die menschliche Arbeitskraft und die übrigen Produktionsmittel. Der prinzipielle Unterschied liegt für Tugan in der Tatsache, daß die Arbeitskraft nicht im kapitalistischen Sinne produziert werden kann, während die Konsum- wie die übrigen Produktionsmittel durch die kapitalistische Produktion erzeugt werden.

Wir dürfen annehmen, daß in den beiden Produktionszweigen, Produktion von Konsumgegenständen und von Produktionsmitteln, gleich große Profitraten erzielt werden. Fällt also die durchschnittliche Profitrate, so müssen die Folgen gleichmäßig die Herstellung der Konsum- wie der Produktionsmittel berühren.

[1]) a. a. O. S. 34.

Eine Änderung des Unterschiedes zwischen dem Preis des fertigen Produktes und dem seiner Produktionsmittel kann nicht den Preis der reproduzierbaren Produktionsmittel ändern, da sonst die Profitrate bei der Produktion der Produktionsmittel eine andere würde als bei der Produktion des fertigen Produktes. „Die Veränderung des Preisunterschiedes muß sich also in ihrem vollen Umfange auf den Preis des einzigen Produktionsmittels, das gar nicht produziert wird, den der Arbeitskraft, überwälzen“ [1]).

Es muß somit das Steigen oder das Fallen der Profitrate den Arbeitslohn, nicht aber den Preis der übrigen Produktionsmittel, verändern, und zwar ohne die Nachfrage nach Arbeitshänden zu beeinflussen. Es ist also die Nachfrage nach Arbeitskraft von ihrem Preise unabhängig, insofern dieser Preis nicht den ganzen Profit des Kapitalisten verschlingt. So lange ein Profit da ist, wird der Kapitalist die Produktion nicht einstellen, und die Nachfrage nach Arbeitshänden wird sich nicht verringern.

Die Veränderung der Lohnhöhe übt also laut Tugan auf die Nachfrage nach Arbeitskräften in der Regel keinen merklichen Einfluß aus. Wir können deshalb auch nicht annehmen, daß die tatsächliche Lohnhöhe durch das Verhältnis von Angebot zur Nachfrage bestimmt wird. Das Gleichgewicht zwischen Angebot von Arbeit und Nachfrage nach Arbeit ist demnach bei den verschiedensten Lohnsätzen möglich. Warum der Lohn gerade dieses oder jenes Niveau einnimmt, hängt nicht von dem Gleichgewichtszustand zwischen Angebot von Arbeit und Nachfrage nach Arbeit ab, da eine eventuelle Lohnveränderung dieses Gleichgewicht nicht stört. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage kann aus diesem Grunde für Tugan kein lohnbestimmender Faktor sein. „Es ist also unmöglich, den Arbeitslohn als ein Wertphänomen zu begreifen. Trotz der Wertform des Arbeitslohnes ist er seiner inneren Natur nach etwas anderes als ein Wertphänomen“ [2]).

Die tägliche Erfahrung zeigt Tugan zur Evidenz, daß die Lohnhöhe durch ganz andere Faktoren, als durch das Verhältnis des Angebots von Arbeit zur Nachfrage nach Arbeit bestimmt

---

[1]) a. a. O. S. 36/37.
[2]) a. a. O. S. 39.

wird. Wenn die endgültige Lohnhöhe von Angebot von Arbeit und Nachfrage nach Arbeit abhinge, so wäre der Kampf der Gewerkschaften für eine Lohnsteigerung und der der Arbeitgebervereine um den Lohn herabzusetzen, für ihn höchst ungereimt. Nach Tugan kann der Arbeitslohn bei demselben Verhältnis von Angebot und Nachfrage von Arbeitshänden verschieden groß sein. Wie Tugan ausführt, hängt die jeweilige Lohnhöhe vielmehr von dem Ergebnis des Klassenkampfes um den größtmöglichen relativen Anteil am Gesamtprodukt ab.

„Diese soziale Ungleichheit ist die notwendige Grundlage des Arbeitslohnes sowie des Profitphänomens, da nur die Not den Arbeiter bewegen kann, seine Arbeitskraft zu veräußern“ [1]).

Die Kräfte sind in diesem Kampfe von vornherein höchst ungleich verteilt: Der Arbeiter ist, um seine Existenz fristen zu können, gezwungen, seine Arbeit zu verkaufen, da sie für ihn das einzige Mittel zur Sicherung seines Unterhaltes darstellt. Der Unternehmer dagegen wird die Ware Arbeitskraft nur kaufen, sobald er darin einen Vorteil sieht. Es fehlt also für ihn das Zwangsmoment des Arbeiters, das durch das Streben nach Profit ersetzt ist.

Die „Verteilung“ des Sozialproduktes zwischen den verschiedenen Klassen ist demnach für Tugan kein einfacher Tauschprozeß, wie es z. B. die Grenznutzler darlegen, sondern ein kompliziertes Ergebnis des Kampfes, den die sozialen Klassen um den größtmöglichen Anteil am Sozialprodukt führen.

Hat man so nach Tugans Darlegung den Eindruck, daß für die Lohnhöhe die verhältnismäßige Macht, welche die Arbeiterklasse den Kapitalisten entgegensetzen kann, entscheidend ist, so ist man einigermaßen überrascht, daß Tugan in seinen weiteren Ausführungen daneben ein zweites, für die Lohnhöhe entscheidendes, wichtiges Moment heranzieht: Die Höhe der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit [2]). Die durchschnittliche Lohnhöhe wird also nach Tugan durch zwei voneinander unabhängige Faktoren geregelt:

---

[1]) a. a. O. S. 42.
[2]) a. a. O. S. 42, 43.

1. Durch die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit, welche den Umfang des Gesamtproduktes, das zwischen den einzelnen sozialen Klassen zu „verteilen" ist, feststellt;
2. Durch die soziale Macht der arbeitenden Klasse, welche die Quoten des Sozialproduktes, über welche die Arbeiterklasse verfügen kann, festsetzt.

Tugan hebt ausdrücklich hervor, daß zur Erklärung besonders wichtiger Unterschiede in der neuen Entwicklung der Löhne lediglich der Faktor Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit herangezogen werden muß. „Der Lohn in Amerika ist viel höher als in Europa, und in Europa ist er höher in England als auf dem Kontinent. Diese Unterschiede entsprechen den Unterschieden der Arbeitsproduktivität in diesen Ländern. Die Erhöhung der Löhne in den letzten Jahrzehnten ist auch vor allem der Erhöhung der Arbeitsproduktivität zuzuschreiben" [1]).

Tugan versucht abschließend in folgenden Sätzen die Bedeutung der beiden lohnbestimmenden Faktoren — Arbeitsproduktivität und soziale Macht — für die tatsächliche Lohnhöhe zu kennzeichnen. „Die Arbeitsproduktivität bestimmt die höchstmöglichen Grenzen des Lohnes" [2]). Diese Grenze kann nach ihm jedoch nicht erreicht werden, da dies gleichbedeutend mit dem Verschwinden des Profites wäre, in anderen Worten, des kapitalistischen Systems. „Als unterste Grenze des Arbeitslohnes erscheint das physiologische Existenzminimum, das notwendig ist, damit der Arbeiter mit seiner Familie existieren und arbeiten kann" [3]). Diese unterste Grenze dürfte der Lohn fast nie erreichen, da der Arbeiter kein Sklave ist.

II. Lohntheorie von Gustav Cassel.

Als zweiten Ausgangspunkt für die grundlegende Frage des Gleitlohns ziehe ich die Lohntheorie von Gustav Cassel, wie sie in seiner „Theoretische Sozialökonomie" Leipzig 1919 niedergelegt ist, in Betracht. Während Tugan nur den Durchschnittslohn und seine Entwicklung zu erklären versucht, gibt die Theorie von Cassel vor allem eine Erklärung der Lohn-

---

[1], [2], [3]) a. a. O. S. 44.

höhe in den einzelnen Industriezweigen eines Landes. Für Cassel ist die Lohntheorie ganz im Gegensatz zu Tugan-Baranowsky ein organischer Teil der allgemeinen Preisbildungstheorie. Die Arbeit ist für ihn ein Produktionsfaktor, und der Arbeitslohn ist dementsprechend nichts anderes als der Preis, den der Arbeitgeber dafür bezahlt[1]). Wie für Cassel der Preis eines jeden Produktionsfaktors seine Bestimmung durch Angebot und Nachfrage erhält, so wird für ihn der Arbeitslohn in seinem Umfange im wesentlichen durch das Angebot von Arbeit zur Nachfrage nach Arbeit bestimmt. Nachfrage nach Arbeit bedeutet in der Wirklichkeit die Nachfrage nach den Produkten und den Dienstleistungen wie sie von den Konsumenten ausgeht.

Von der Nachfrageseite aus definiert ist der Arbeitslohn der Ausdruck für die Schätzung der Arbeit seitens der Konsumenten. Die entfaltete Gesamtnachfrage ist nach Cassel gleich dem Gesamteinkommen, was gleichbedeutend dem Gesamtergebnis der Produktion ist.

In erster Linie kommt für die Gesamtproduktion die Menge der Arbeitsleistung in Betracht. Der Lohn ist somit in hohem Maße von der Gesamtarbeitsleistung eines Volkes abhängig. Für unsere Untersuchung setzen wir mit Cassel zunächst die auf dem Arbeitsmarkte angebotene Menge Arbeit von verschiedener Art und Qualität als gegeben voraus. Wir untersuchen hier im besonderen die Nachfrage nach Arbeit.

Die Preisbildung der Arbeit ist nach Cassel, wie die Preisbildung überhaupt, in erster Linie durch das Prinzip der Knappheit bestimmt. Es erhält die Arbeit jeder Art und Qualität einen Preis, der genau so hoch sein muß, daß die Nachfrage nach ihr auf die zur Verfügung stehende Menge der betreffenden Arbeit beschränkt wird. Ist die Nachfrage nach irgend einer Kategorie von Arbeit ungenügend, so ist das ein Zeichen dafür, daß der Preis der betreffenden Arbeit zu hoch angesetzt ist und — ist keine Beschränkung des Angebots möglich — um eine gesteigerte Nachfrage herbeizuführen, herabgesetzt werden muß. Wenn die Nachfrage das Angebot übertrifft, so muß umgekehrt der Arbeitslohn heraufgesetzt werden. Dieses macht es klar, daß

[1]) Gustav Cassel, Lehrbuchder allgemeinen Volkswirtschaftslehre, 2. Abt. Theoretische Sozialökonomie S. 279.

der wesentliche Grund besonders niedriger Arbeitslöhne in erster Linie in einem relativen Überfluß von Arbeitskraft der betreffenden Art und Qualität zu suchen ist. Im allgemeinen dürfte eine Beschränkung des Angebots die erste Voraussetzung für die Besserung der Lage auf dem Arbeitsmarkte sein. Die Akzeptierung eines abnorm niedrigen Lohnes ist ein verzweifelter Ausweg, um durchaus Beschäftigung für eine Menge von Arbeit zu finden, für welche bei einem normalen Lohn kein Platz vorhanden wäre.

„Der Arbeitslohn wird also wesentlich durch die Konkurrenz der gesellschaftlichen Kaufkraft um die Arbeit bestimmt und muß insofern als der Ausdruck für die Schätzung der betreffenden Arbeit seitens der Konsumenten aufgefaßt werden“[1]). Dieser Satz ist für Cassel der Kernpunkt der ganzen Arbeitslohn-Theorie.

Wie Cassel ausführt, erfolgt die Lohnbildung in der Praxis meistens in der Weise, daß für eine bestimmte Art von Arbeit ein Lohn in derjenigen Höhe festgesetzt wird, der erforderlich erscheint, um ein genügendes Angebot von ausreichend qualifizierten Arbeitskräften anzuziehen. Die Beantwortung der Frage, ob damit das richtige Maß getroffen wurde, muß erst die Praxis zeigen. Ein knappes Angebot wird die Erhöhung des Lohnes notwendig machen, während ein überreiches Angebot von Arbeit früher oder später den Lohn drücken muß. Die Praxis setzt zunächst versuchsweise unter Rücksicht auf die letzte Erfahrung die Preise der verschiedenen Arbeitsarten fest und berechnet auf Grund dieser Löhne die Verkaufspreise des fertigen Produktes, ist aber immer bereit, die Preisbildung nach den Weisungen, die von der tatsächlichen Nachfrage gegeben werden, zu berichtigen.

Die Entwicklung der Gesamtnachfrage nach Arbeit hängt, wie bereits ausgeführt, von der Größe der gesellschaftlichen Kaufkraft, also von dem Gesamteinkommen der Tauschwirtschaft oder von dem Gesamtergebnis der Produktion ab. Jeder Umstand, der das Ausmaß der gesellschaftlichen Produktion steigert, verstärkt auch die allgemeine Nachfrage nach Arbeit und wirkt dadurch lohnsteigernd.

---

[1]) a. a. O. S. 288.

Wir haben bisher die verschiedenen Arten von Arbeit als gegebene Größen angenommen. Somit sind wir von der Voraussetzung ausgegangen, daß die Nachfrage nach den fertigen Gütern auch die Nachfrage nach den verschiedenen Arten und Qualitäten von Arbeit eindeutig bestimme. Es kann aber eine bestimmte Arbeit durch eine andere ungleicher Art und Qualität ersetzt werden. Der häufigere Fall ist aber die Ersetzung des Produktionsfaktors Arbeit durch den Produktionsfaktor Kapital, weniger häufig durch den des Bodens. Im wesentlichen dürfte der ganze Sinn der Technik in dieser Substitution von menschlicher Arbeit durch technische Hilfsmittel — Kapital — zu suchen sein.

Wir werden nunmehr das Angebot von Arbeit bei gegebener Nachfrage nach Arbeit zu analysieren trachten.

Die Knappheit der Arbeit ist durch zwei Faktoren bestimmt:

1. Durch die Knappheit der Arbeiter selbst,
2. Durch die Begrenzung der Arbeitsleistung pro Arbeiter[1]).

Betrachtet man die ganze Arbeiterklasse als eine einzige homogene Masse, so muß es bei der großen Ausdehnung der Arbeitslosigkeit als etwas verwunderlich erscheinen, daß die Gestaltung des Arbeitslohnes auf die Knappheit der Arbeiter zurückgeführt wird. Um sich eine richtige Vorstellung vom Arbeitsmarkt bilden zu können, muß man vorerst Klarheit gewonnen haben über die wirkliche Zusammensetzung der Arbeiterklasse. Die Gesellschaftsklasse der Arbeiter bildet tatsächlich keine homogene Masse. Sie ist vielmehr aus heterogenen Teilen verschiedenster Art und Qualität zusammengesetzt. Eine wichtige Gradierung der Arbeiter bildet schon die Altersverteilung der Arbeiter, denn nur während wenigen Jahrzehnten besitzt der Arbeiter die volle Arbeitskraft. So bilden die jugendlichen Arbeiter eine Klasse für sich, und schon ziemlich früh werden die alternden Arbeiter, besonders durch die moderne Industrie, deklassiert. Gesundheit und überhaupt die allgemeine physische Leistungsfähigkeit ergeben große Verschiedenheiten innerhalb der Arbeiterklassen, und die Wirklich-

[1]) a. a. O. S. 300.

keit zeigt einen kontinuierlichen Übergang von vollständig arbeitsfähigen und tüchtigen Arbeitern zu den nur halbwegs Brauchbaren und den Invaliden im eigentlichen Sinne. Im ferneren weist eine jede moderne Arbeiterklasse mannigfaltige Abstufungen der natürlichen Begabung und Anlagen und vor allem der Ausbildung auf. Es kann somit eine Knappheit an Arbeitern bestimmter höherer Qualität an der Seite einer stets vorhandenen Arbeitslosigkeit für Arbeiter minderer Qualität bestehen.

Die Menge der Arbeiter wird natürlich in erster Linie durch die Volksvermehrung bestimmt. Diese ist aber nicht gleichmäßig, sondern weist in den verschiedenen Schichten der Bevölkerung verschiedene Stärke auf. Es ist eine Erfahrungstatsache, daß die Geburtenzahl in den einzelnen Arbeiterschichten verschiedene Stärke aufweist. Ziehen die höheren Arbeiterschichten im Verhältnis zum Arbeiter der Masse zu wenig Kinder auf, so kann es möglich sein, daß eine relativ große Knappheit an qualifizierten Arbeitern eintritt. Die große Kinderzahl gewisser Schichten der Arbeiterklasse erschwert die gute Ernährung und Erziehung der Kinder und damit auch ein Steigen derselben auf höhere Lebensstufen. Die unvermeidliche Folge ist eine gewisse Überfüllung des Arbeitsmarktes mit ungelernten Arbeitern und Arbeitern niederer Qualität. Es wird dadurch eine relative Knappheit an qualifizierten Arbeitern, besonders in den leitenden Stellungen, wo eine höhere Bildung erforderlich ist, eintreten. Daraus ergibt sich die relativ ungünstige Marktlage für die Arbeit der niederen Volksschichten, wodurch ihr Arbeitslohn stark herabgedrückt wird.

Außerdem betont Cassel, daß eine Kritik und eine Studie des Lohnproblems eine Untersuchung des Verhältnisses der Knappheit von Arbeitern zu der des Kapitals notwendig macht. Es müßte deshalb die Vermehrung der Arbeiterklasse als Ganzes, ohne Rücksicht auf die verschiedene Vermehrung in den einzelnen Arbeiterschichten, untersucht werden. Die Vermehrung der Arbeiterklasse muß mit der Vermehrung der übrigen Produktionsfaktoren in Beziehung gesetzt werden. Geht die Vermehrung der Arbeiterklasse ohne eine entsprechende Zunahme der übrigen Produktionsmittel vor sich, so muß sich normalerweise die Marktlage für den Produktionsfaktor Arbeit verschlechtern.

Die Knappheit des Produktionsfaktors Arbeit hängt nicht lediglich von der Zahl der Arbeiter ab, sondern auch von der Menge

Arbeit, welche durchschnittlich von dem einzelnen Arbeiter geleistet wird. Diese Menge Arbeit hängt bei gegebener Technik und Wirtschaft im wesentlichen von der täglichen Arbeitszeit ab, die gesetzlich festgesetzt oder durch Vertrag von den Arbeitgebern und Arbeitnehmern vereinbart wird. Die Technik und die Organisation der Arbeit können den Effekt der durchschnittlichen individuell-physischen Arbeitsleistung ganz gewaltig beeinflussen. Aber auch das „wie gearbeitet wird" zeigt sich im Gesamtprodukt. Sucht der Arbeiter sich in der Arbeitsleistung Schranken aufzuerlegen, so hat die dadurch bedingte Verminderung der Produktionsmenge eine Verminderung der gesamten Kaufkraft der Bevölkerung zur Folge.

Wir sehen, daß für Cassel die Lohnbestimmungsgründe rein wirtschaftliche Ursachenreihen sind. Für ihn ist der Arbeitslohn der Ausdruck, durch den die Nachfrage die Schätzung für die betreffende Arbeit abgibt, wobei zu bemerken ist, daß diese Schätzung als Gesamtheit betrachtet von dem Gesamtergebnis der Produktion abhängt.

III. Erklärung der deutschen Reallöhne.

a) Erklärung des durchschnittlichen Reallohnes in Deutschland.

Wir haben in Vorstehendem eine Analyse der Theorien Tugan-Baranowskys und Gustav Cassels gegeben, soweit diese für die Frage des Arbeitslohnes im besonderen in bezug auf die Möglichkeit der Einführung gleitender Löhne von Bedeutung sind. Wir stellen nun zunächst die Frage: Welche Bedeutung haben beide Theorien für die Erklärung der empirisch gegebenen Erscheinungen auf dem Gebiete der Löhne?

Wir glauben sagen zu dürfen, daß die Theorie Tugans, insbesondere seine Ansicht betreffs der Rolle, die der Arbeitsproduktivität zukommt, wohl am besten die verschiedene Höhe des Durchschnittslohnes in den verschiedenen Epochen einer Volkswirtschaft und in den einzelnen Ländern zu erklären vermag; sie kann uns, um das Ergebnis der folgenden Betrachtung vorweg zu nehmen, die für unser Problem besonders wichtige Frage, die durchschnittliche Lohnhöhe, die in zwei aufeinanderfolgenden Epochen in einem Lande besteht, verständlich machen.

Wir untersuchen im folgenden vor allem die Ursache des starken Rückganges des Reallohnes der Arbeiterschaft und streifen nur nebenbei die Stellung der Angestellten, der Beamten und der freien Berufe als Gehaltsempfänger in Deutschland.

Wir versuchen an Hand der Theorie Tugans die tatsächliche Bewegung des durchschnittlichen Reallohnes in Deutschland zu erklären, mit andern Worten: Wir stellen die Frage, warum ist, wie es die folgende Übersicht darlegt, der durchschnittliche Reallohn in Deutschland gesunken?

Nach der Theorie von Tugan-Baranowsky muß man den Grund einer rückläufigen Bewegung des durchschnittlichen Reallohnes, vor allem im Rückgang der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit suchen. Das zur Verteilung gelangende Gesamtprodukt der gewerblichen und der landwirtschaftlichen Produktion hätte sich stark verringert, während gleichzeitig sich die Zahl der Menschen, auf die das Sozialprodukt „verteilt" wird, auf dem heutigen deutschen Boden sich gegenüber der Vorkriegszeit vermehrt hätte. Wenn von der „Verteilung" des Sozialproduktes gesprochen wird, so ist damit lediglich eine vereinfachte Ausdrucksweise für einen äußerst komplizierten Prozeß eingesetzt.

Für die Untersuchung der tatsächlichen Lohngestaltung in Deutschland während der Jahre von 1913 bis 1923, also für eine zeitlich vergleichende Untersuchung, wie sie im folgenden dargestellt wird, genügt nicht eine Wiedergabe der Geld- oder Nominallöhne. Es sind vielmehr die Geldlöhne zu den entsprechenden jeweiligen Kosten der Lebenshaltung in Beziehung zu setzen; es sind mit anderen Worten die Reallöhne dieser Jahre zu berechnen, die allein Auskunft über die wirkliche Lage der Arbeiterschaft vermitteln können.

In der Regel wird hierzu, wie vorläufig bemerkt, ein Komplex von Gütern ausgewählt, die in der Lebenshaltung einer Arbeiterfamilie eine hervorragend wichtige Rolle spielen. Dazu geht man von der Annahme aus, als ob das Ausmaß ihrer Verteuerung dem Ausmaß der Verteuerung der Lebenshaltungskosten entspräche.

In den nachfolgenden Betrachtungen werden die Reallöhne von vier wichtigen Berliner Berufen wiedergegeben, wie sie Professor Meerwarth in seinem Artikel „Materialien zur Bewegung der Reallöhne" im „Wiederaufbau"

(1922/23, Heft 47) veröffentlicht hat. Wie er darin ausführt, liegt den Reallohnberechnungen der Index einer Groß-Berliner fünfköpfigen Familie, der auf den Ausgaben von Ernährung, Miete, Heizung, Beleuchtung und Bekleidung beruht, zugrunde. Wir gehen bei der Verwendung der Ergebnisse der soeben erwähnten Arbeit von der Annahme aus, als ob die Berliner Löhne repräsentativ für deutsche Verhältnisse angesehen werden können. Mit anderen Worten, wir gehen von der Annahme aus, als ob sich der Reallohn des chemischen Arbeiters mit fünfköpfiger Familie in Ludwigshafen z. B. im gleichen Ausmaß verändert habe wie der des Berliner chemischen Arbeiters, aber auch, daß die Berliner Löhne das Ausmaß der Veränderung der in ganz Deutschland bezahlten Löhne angeben.

In der Nachkriegszeit wurden in einer Reihe von Industriezweigen Familienzulagen für die nicht erwerbstätige Ehefrau und für die nicht erwerbstätigen Kinder eingeführt. Um einen Vergleich zu ermöglichen, müssen wir diesem Umstande Rechnung tragen, weil der Reallohn vom Frühjahr 1914 aus dem Arbeitslohn allein, während der von 1922 aus dem Arbeitslohn und diesen sozialen Zulagen besteht. Wir setzen deshalb den Reallohn von 1914 demjenigen des Arbeiters mittleren Familienstandes und mittlerer Kinderzahl der Gegenwart gegenüber. Wie zahlreiche Stichproben ergaben, ist der verheiratete Arbeiter mit einem Kinde dieser mittlere Arbeiter.

Die Untersuchungen Meerwarths ergaben für die vier wichtigen Berliner Berufe in den bezeichneten Zeiten folgende Lohnergebnisse:

Groß-Berliner Berufe	Frühjahr 1914		Oktober 1922		November 1922		Dezember 1922	
	Normaler Wochenlohn bei täglich neunstündig. Arbeitszeit	Normaler Stundenlohn	Normaler Wochenlohn bei täglich achtstündiger Arbeitszeit für Verheiratete mit 1 Kind	Normaler Stundenlohn für Verheiratete mit 1 Kind	Normaler Wochenlohn bei täglich achtstündiger Arbeitszeit für Verheiratete mit 1 Kind	Normaler Stundenlohn für Verheiratete mit 1 Kind	Normaler Wochenlohn bei täglich achtstündiger Arbeitszeit für Verheiratete mit 1 Kind	Normaler Stundenlohn für Verheiratete mit 1 Kind
	M	M	M	M	M	M	M	M
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Baugewerbe:								
Maurer	44,28	0,82	5272,80	109,85	8332,80	173,60	15 600,—	325,—
Bauhilfsarbeiter . .	30,78	0,57	5006,40	104,30	7847,04	163,48	14 820,—	308,75
Buchdruck:								
Buchdrucker . . .	34,38 (53 Stunden)	0,65	4345,31	90,53	7337,—	152,85	12 773,—	266,10
Maschinen- und elektrotechnische Industrie:								
Gelernter Arbeiter .	42,12	0,78	5308,32	110,59	8606,88	179,31	16 774,56	349,47
Angelernter Arbeiter	39,96	0,74	4915,68	102,41	7970,40	166,05	14 988,96	312,27
Ungelernter Arbeiter	30,87	0,57	4366,08	90,96	7068,96	147,27	13 797,60	287,45
Chemische Großindustrie:								
Betriebsarbeiter . .	27,—	0,50	4600,62	95,85	8400,—	157,—	15 230,—	317,29
Gelernt. Handwerker	38,88	0,72	5046,28	105,13	9214,08	191,96	16 705,—	348,02

Aus dieser Übersicht können wir den verschiedenen Verlauf der Nominallöhne innerhalb dieser vier Berliner Berufe feststellen. Wir können aus ihr entnehmen, daß der Betriebsarbeiter der chemischen Großindustrie im Gegensatz zu 1914 heute zu den besser bezahlten Arbeitern gehört, daß der Lohn der Buchdrucker dagegen stark zurückgeblieben ist.

Prof. Meerwarth rechnet diese absoluten Zahlen zur Verdeutlichung und um die Unterlagen für die folgenden Reallohnberechnungen zu gewinnen, in Verhältniszahlen um, in denen er den Wochen- bzw. den Stundenlohn vom Frühjahr 1914 = 1 setzt:

Groß-Berliner Berufe	Wochenlohn, wenn Wochenlohn vom Frühjahr 1914 = 1			Stundenlohn, wenn Stundenlohn vom Frühjahr 1914 = 1		
	Oktober 1922	Novbr. 1922	Dezbr. 1922	Oktober 1922	Novbr. 1922	Dezbr. 1922
1	2	3	4	5	6	7
Baugewerbe:						
Maurer	119,08	188,18	352,30	133,96	211,71	396,34
Bauhilfsarbeiter . .	162,65	254,94	481,48	182,98	286,81	541,67
Buchdruck:						
Buchdrucker . . .	126,40	213,41	371,52	139,28	235,15	409,38
Maschinen- und elektrotechnische Industrie:						
Gelernter Arbeiter .	126,03	204,34	398,26	114,78	229,88	448,03
Angelernter Arbeiter	123,02	199,46	375,10	138,39	224,39	421,99
Ungelernter Arbeiter	141,85	229,66	448,27	159,58	258,37	504,30
Chemische Großindustrie:						
Betriebsarbeiter . .	170,39	311,11	564,07	191,70	350,—	634,58
Gelernt. Handwerker	129,79	236,99	429,66	146,01	266,61	483,36[1])

Prof. Meerwarth setzt diese Geldlöhne (verhältnismäßigen Geldlöhne) zu der Preissumme eines Güterkomplexes, Bedarf einer fünfköpfigen Normalfamilie, in rechnerischer Beziehung. Der Bedarf (Ausgaben für Ernährung, Miete, Heizung, Beleuchtung und Bekleidung)

[1]) „Der Wiederaufbau", Zeitschrift für Weltwirtschaft, 1922/23, Nr. 47, S. 711.

dieser fünfköpfigen Normalfamilie ergibt für Berlin die folgenden Teuerungszahlen:

Frühjahr 1914	115.78 Mk.
Oktober 1922	23 052.— „
November 1922	45 254.— „
Dezember 1922	69 552.— „

Wird die Teuerungszahl vom Frühjahr 1914 = 1 gesetzt, so erhalten wir für die fünfköpfige Groß-Berliner Arbeiterfamilie die folgenden Teuerungsziffern:

Oktober 1922	199.10
November 1922	390.86
Dezember 1922	600.73

Mit Hilfe der festgestellten Teuerungsziffern und der Verhältniszahlen der Löhne berechnet Meerwarth die Reallöhne für Oktober / November / Dezember 1922:

Groß-Berliner Berufe	Reallohn, gegründet auf den Wochenlohn, wenn Frühjahr 1914 = 100			Reallohn, gegründet auf den Stundenlohn, wenn Frühjahr 1914 = 100		
	Oktober 1922	Novbr. 1922	Dezbr. 1922	Oktober 1922	Novbr. 1922	Dezbr. 1922
1	2	3	4	5	6	7
Baugewerbe:						
Maurer	59,81	48,15	58,65	67,28	54,17	65,98
Bauhilfsarbeiter . .	81,70	65,25	80,15	91,90	73,38	90,17
Buchdruck:						
Buchdrucker . . .	63,49	54,60	61,84	69,95	60,42	68,15
Maschinen- und elektrotechnische Industrie:						
Gelernter Arbeiter .	63,30	52,28	66,30	71,21	58,81	74,58
Angelernter Arbeiter	61,79	51,03	62,44	69,51	57,41	64,67
Ungelernter Arbeiter	71,25	58,76	74,62	80,15	66,10	83,75
Chemische Großindustrie:						
Betriebsarbeiter . .	85,58	79,85	94,06	96,28	89,55	105,64
Gelernt. Handwerker	65,19	66,64	71,52	73,34	68,21	80,63 [1]

[1] „Der Wiederaufbau", Zeitschrift für Weltwirtschaft, 1922/23, Nr. 47, S. 712.

Diese Übersicht bringt den starken Rückgang des Reallohnes zum Ausdruck, insbesondere zeigt sie eine stärkere Abnahme des Wochenreallohnes als des Stundenreallohnes an. Diese Erscheinung ist auf die Einführung des Achtstundentages zurückzuführen. Während die Einheit beim Stundenreallohn sich innerlich — eine Stunde — gleichgeblieben ist, hat sich die Einheit beim Wochenreallohn innerlich verändert. Sie setzt sich aus 48 statt aus 54 Arbeitsstunden zusammen. Es wird deshalb mit Recht eingewendet, daß der Vergleich der Wochenreallöhne unter sich nicht zulässig sei, da der Arbeiter heute sehr oft nach Beendigung seiner Hauptarbeit im Betriebe anderweitig die neunte und oft auch die zehnte Arbeitsstunde tätig sei. Es müßte nach diesem Einwande ein Zuschlag zu dem mitgeteilten Wochenreallohn der Gegenwart gemacht werden. Wie Meerwarth betont, gibt der in der Übersicht mitgeteilte, auf den Wochenlohn begründete Reallohn jedenfalls die Bewegung der Kaufkraft des Arbeitslohnes, den der Arbeiter in und vom Betriebe erhält, an. Um das störende Moment der ungleichen Arbeitszeit für die Reallohnbewegung auszuschalten, bleibt uns hingegen nur die Inbeziehungsetzung des jeweiligen Stundenlohnes zur Teuerungsziffer. Auf diese Weise berechnet, erscheint der Rückgang des Reallohnes zwar geringer, ist aber nach wie vor in einem starken Ausmaß (abgesehen vom ungelernten Betriebsarbeiter der chemischen Großindustrie) vorhanden.

Aus der Übersicht ist auf den starken durchschnittlichen Rückgang des Reallohnes bestimmter Berliner Berufe zu schließen. Wir gehen wohl nicht fehl, wenn wir aus diesen Berechnungen auf einen allgemeinen Rückgang des Durchschnittsreallohnes in Deutschland schließen.

Die starke Abnahme des durchschnittlichen Reallohnes läßt sich nur durch das kleinere, zur Verteilung gelangende Sozialprodukt erklären. Dieses hängt aber nach Tugan im wesentlichen von der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit ab.

Zweifellos ist die Leistung der Arbeiter in Deutschland infolge der sozialen und wirtschaftlichen Verhältnisse stark zurückgegangen. Wie in anderen Staaten ist nach dem Kriege der achtstündige Arbeitstag eingeführt worden. Vielfach wird behauptet, daß die Verkürzung der Arbeitszeit von 9 auf 8 Stunden durch die höhere Leistungsfähigkeit mehr als aufgewogen werde. Dieser

Einwand kann nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen zutreffen. Wie später dargelegt wird, ist die Arbeitsproduktivität ein Ausfluß von Arbeitszeit und Arbeitsintensität. Es ist also notwendig, daß bei einer kürzeren Arbeitszeit die Arbeitsintensität entsprechend gesteigert wird bzw. gesteigert werden kann, um denselben Effekt zu erzielen. Um eine Intensivierung der menschlichen Arbeit zu ermöglichen, muß der Wille des Arbeiters in dem Gang der Produktion von ausschlaggebender Bedeutung sein. Wählen wir z. B. den Arbeiter der chemischen Industrie, dessen Arbeit vielfach im Beobachten eines chemischen Prozesses, im Auf- und Abdrehen eines Hahnes oder eines Ventils besteht, eines Drehers in der Maschinenindustrie, dessen Arbeit zum größten Teil auch nur ein Beobachten ist, so muß grundsätzlich der Arbeiter in 9 Stunden mehr leisten als in 8 Stunden, da das Tempo seiner Arbeitstätigkeit durch den Produktionsprozeß angegeben wird. Dies dürfte wahrscheinlich überall dort zutreffen, wo die Größe der Produktion überwiegend durch den technischen Produktionsprozeß bestimmt wird, dagegen bedarf der Einwand einer eingehenden Prüfung überall da, wo der Produktionsprozeß vom Willen des Arbeiters abhängt, d. h. wo die einzelnen Arbeitsteilverrichtungen durch den Arbeiter in der Zeiteinheit so gesteigert werden könnten, daß die Verringerung der Arbeitszeit durch die gesteigerte Intensität wett gemacht wird. Dies dürfte wohl für den größten Teil der manuellen Arbeitsverrichtungen, also namentlich bei den Handwerkern zutreffen. Natürlich muß die sogenannte „tote Arbeitszeit", der Zeitverlust bei der Arbeitsaufnahme und der Arbeitsniederlegung, beim Achtstundentag schärfer in Erscheinung treten als beim Neunstundentag, eine Erscheinung, die gerade für die Produktionszweige der eben erwähnten Art von besonderer Bedeutung ist.

Die Arbeitsleistung soll nach der Rede des Reichswirtschaftsminister von Raumer im Reichswirtschaftsrat vom 12. Sept. 1923 in vielen Produktionszweigen auf 50 % des Vorkriegsstandes zurückgegangen sein, und nur in Betrieben mit Akkordarbeit die des Friedens erreicht haben. Es scheint aber, daß diese Akkordarbeit auf die Stundenleistung bezogen ist, denn in der Wirklichkeit ist kaum anzunehmen, daß der Effekt der achtstündigen Akkordarbeit gleich der der neunstündigen wäre. Die Schichtarbeit in Bergwerken scheint diese Annahme zu bestätigen; setzt

man nämlich die Leistung des durchschnittlichen Untertagearbeiters pro Kopf und Arbeitstag im Ruhrgebiet 1913 = 100, so ist sie 1920 = 70, 1921 = 69,9. Noch größer ist der Rückgang der Arbeitsleistung im oberschlesischen Kohlenrevier. Die entsprechenden Verhältniszahlen sind, wenn 1913 = 100, 1920 = 55,5, 1921 = 50,25. Dieser verhältnismäßig große Rückgang läßt sich zum Teil durch die relativ schlechte Ernährung der letzten Jahre erklären, die selbst wieder die Grundlage der Ernährungsbasis schwächen muß.

Die dritte Übersicht ergibt eine Abnahme des Reallohnes, auf die Woche berechnet, auf 58,65 (für den Maurer) bis auf 94,06 (für den Betriebsarbeiter der chemischen Großindustrie). Nehmen wir für Dezember 1922 an, daß die Förderung im Kohlenbergbau prozentual dieselbe war wie 1921, also ca. 60, wenn 1914 = 100, ferner daß der Rückgang der Kohlenförderung überhaupt als Mittelwert der geringeren Arbeitsproduktivität gelten könnte, so ist man, wenn man diese Annahme zugrunde legt, einigermaßen überrascht, daß der Rückgang des Anteils der Arbeiterschaft am Sozialprodukt kleiner ist als es die Abnahme der Arbeitsproduktivität erwarten ließe. Wie die weiteren Ausführungen Meerwarths zeigen, ist der Reallohn nur scheinbar so wenig zurückgegangen, was auf die unrichtige Berechnungsmethode des Reallohnes zurückzuführen sei. Der Arbeiter verdient zwar statistisch, technisch an einem bestimmten Tage und in einer bestimmten Woche einen bestimmten Geldlohn; er erhält aber diesen Geldlohn erst nach Abschluß der Lohnwoche in entwertetem Gelde, nämlich unter der Voraussetzung einer beschleunigten Geldentwertung, ausbezahlt. Meerwarth setzt nun die Teuerungsziffer einer jeden Woche mit dem Wochenlohn, der am Freitag der vorausgegangenen Woche ausbezahlt worden ist, in eine rechnerische Beziehung, da es dieser Wochenlohn ist, mit dem der Arbeiter in der durch die Teuerungsziffer repräsentierten Woche leben muß. Diese Berechnungsweise des Reallohnes ist die allein richtige. Die Ergebnisse des Reallohnes sind natürlich in Zeiten rascher Geldentwertung ganz andere als bei der allgemeinen angewandten Methode. Die Berechnungen Meerwarths ergeben für den Herbst 1923 ein noch stärkeres Zurückgehen des Reallohnes, mit anderen Worten, es scheint sich allmählich der Reallohn an den kleineren Umfang des Sozialproduktes anzupassen.

Man könnte geneigt sein, den Ausfall am Wochenreallohn als dadurch kompensiert zu betrachten, daß es dem Arbeiter möglich wäre, in der nunmehr größeren freien Zeit die Abnahme des Reallohnes einzuholen. Aber selbst angenommen, es würde dem Arbeiter gelingen, seine frühere neunte Tagesarbeitsstunde außerhalb des Betriebes zu einem verhältnismäßig durchschnittlich gleichen Lohnsatz zu veräußern wie seine Hauptarbeit, so würden trotzdem nur der Bauhilfsarbeiter und der Betriebsarbeiter der chemischen Großindustrie einen scheinbar besseren Reallohn als im Frühjahr 1914 beziehen. Wir können daraus entnehmen, daß eine Nivellierung zwischen den Löhnen der Hilfsarbeiter einerseits und den der gelernten und ungelernten Arbeiter andererseits stattgefunden hat, wie aus Übersicht 3 zu ersehen ist.

Nach dieser Übersicht verhält sich der Lohn des Maurers zum Lohn des Bauhilfsarbeiters in der Vorkriegszeit wie 100 zu 69,5, im Dezember 1922 wie 100 zu 95 %. In der chemischen Großindustrie stand der Lohn des Fabrikhandwerkers zu dem des ungelernten Betriebsarbeiters vor dem Krieg wie 100 zu 69,4, dagegen Ende 1922 wie 100 zu 91,2 %. Der Lohn des gelernten Arbeiters der Maschinen- und elektrotechnischen Industrie verhielt sich zum Lohn des Ungelernten vor dem Kriege wie 100 zu 73,1, im Dezember 1922 wie 100 zu 82,3 %.

Es ist darauf hinzuweisen, daß die Nivellierungstendenz der Nachkriegszeit in allen Staaten mit entwickeltem Kapitalismus stark in Erscheinung getreten ist. Immerhin kann man die Tendenz bereits vor dem Kriege etwa in der amerikanischen Eisenindustrie wie im deutschen Baugewerbe in einem verkleinerten Ausmaß feststellen.

Ein Rückgang des Reallohnes des Mannes braucht nicht ohne weiteres eine verschlechterte Lebenshaltung für die Arbeiterfamilie zu bedeuten. Vor dem Kriege war meist nur die Frau des Hilfsarbeiters erwerbstätig, um durch ihren Verdienst den notwendigen Familienbedarf besser bestreiten zu können. Deshalb läßt sich wohl, wie die vorstehende Übersicht bestätigt, die Ursache des gleichbleibenden Reallohnes dieser Arbeiterkategorie auf den relativ niedrigen Vorkriegsreallohn, der kaum das Existenzminimum einer größeren Familie sichern konnte, zurückführen. Der Ausfall des Reallohnes bei dem gelernten Arbeiter kann demnach durch seine Frau und seine Kinder, die vor dem Kriege dem Erwerbsleben meistens ferngestanden haben, gedeckt werden. Der Ausfall der

Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit kann durch diese zusätzliche Arbeit nicht behoben werden, was einwandsfrei durch die verschiedenen Produktionsstatistiken bewiesen wird (vergl. p. 31 ff.).

Der Rückgang der Produktivität der Arbeit, der, wie es scheint, größer als der des Arbeitslohnes ist, muß zu der Annahme führen, daß andere Produktionsfaktoren resp. Gesellschaftsklassen in desto stärkerem Maße daran zu tragen haben. Tatsächlich können für die Abnahme des zur „Verteilung" gelangenden Sozialproduktes noch andere Momente mitspielen, denen wenigstens für Deutschland eine große Bedeutung zukommt. Es sind dies jedoch Ursachenreihen, die nicht auf ökonomische Ursachen zurückzuführen sind, sondern die die Staats- und Friedenspolitik seit Versailles zur Grundlage haben.

Dem Verlust der im feindlichen Auslande tätigen Kapitalien, deren Erträgnisse vor dem Kriege in der Form von Waren — Rohstoffen — der inländischen Wirtschaft zuflossen, kommt, wie wir später sehen werden, eine seinen Betrag relativ übersteigende Bedeutung zu in Bezug auf die endgültige Gestaltung des Sozialproduktes im industriellen Deutschland. Immerhin kann diesem Verlust ein durch die Markverschlechterung ermöglichter Gewinn in der Zahlungsbilanz gegenübergesetzt werden: Der Verlust des Auslandes an seinen Markkäufen, der auf 3 bis 7 Milliarden Goldmark geschätzt wird.

Der fast vollständige Verlust der Handelsflotte bewirkte in doppelter Hinsicht einen Rückgang des Sozialproduktes. Die deutsche Handelsflotte war vor dem Kriege das Beförderungsmittel für die ein- und auszuführenden Waren, daneben trat sie auch als internationaler Verfrachter auf. Statt durch die Schiffahrtseinnahmen also eine Vergrößerung des Sozialproduktes zu erzielen, mußte Deutschland an das Ausland die Frachtsätze abführen für die ein- und auszuführenden Waren. Diese Tatsache, sowie der Wiederaufbau der Handelsflotte entzogen dem Sozialprodukt bedeutende Teile, die früher für konsumtive Zwecke verwendet werden konnten.

Zwei Millionen Tote, Männer in den besten Arbeitsjahren, hat der Weltkrieg Deutschland gekostet. Die starke Rückwanderung von Deutschen, die aus dem Auslande oder den abgetrennten Gebieten und Kolonien ausgewiesen wurden, sowie die starke Ein-

wanderung fremder Volksteile aus dem Osten wie die natürliche Bevölkerungszunahme können diesen Verlust nicht aufwiegen. Vorerst handelt es sich um den qualitativen Gegensatz; während der Kriegs- und Nachkriegszuwachs sich aus beiden Geschlechtern jeder Altersstufe zusammensetzt, mit überwiegender Zahl der Nur-Konsumenten, so setzte sich der Kriegsverlust aus Männern im produktiven Arbeitsalter zusammen. Bei den Rück- und Einwanderern im erwerbsfähigen Alter handelt es sich um Individuen, die vielfach nicht in der Produktion, sondern im Handel oder in Banken tätig sind, also in Gewerbezweigen, die nur der unglücklichen Geldwirtschaft und der dadurch bedingten Verelendung des Mittelstandes ihre Blüte zu verdanken haben.

Dagegen bedeutet die Aufhebung der allgemeinen Wehrpflicht rein wirtschaftlich betrachtet einen Gewinn für die Volkswirtschaft. Vorerst wurden 700 000 Mann in erwerbsfähigem Alter, die früher von der Arbeit des Volkes erhalten wurden, dem Produktionsprozeß zugeführt. Daneben mußte die frühere Kriegsmaterialproduktion sich notgedrungen der Herstellung täglicher Gebrauchsgegenstände zuwenden, die entweder direkt oder im Austausch mit dem Ausland die Versorgungsbasis der deutschen Volkswirtschaft erweitern. Immerhin scheint es uns der Erwägung wert zu sein, ob dieser Zuwachs an Arbeitskraft nicht durch den Verlust des strengen Erziehungsmittels aufgewogen wird und deshalb tatsächlich wenigstens für die Gegenwart einen nur scheinbaren Gewinn bedeutet.

Die großen Sach- und Geldleistungen, die Deutschland auf Grund des Waffenstillstandes und des Friedensvertrages seit Ende 1918 an die Entente abführte, ohne einen in der Volkswirtschaft in Erscheinung tretenden Gegenwert dafür zu erhalten, kommt für die Gestaltung des deutschen Sozialproduktes als stark belastendes Moment in Betracht. Diese Lieferungen wirken für die Höhe der relativen Anteile der einzelnen Klassen gleich wie ein weiterer Anteilhaber, der zur Produktion selbst nichts beiträgt, aber an der „Verteilung" des Sozialproduktes teilnehmen würde.

Das Wirtschaftsleben in Deutschland selbst erfuhr jedoch durch die Gebietsabtretungen und durch den Verlust der Kolonien einschneidende Veränderungen. Die Entwicklung einer Volkswirtschaft ist etwas organisches, d. h. es kann nicht ein bestimmter Produktionszweig ohne Rücksicht auf die anderen eines Landes

ausgebaut werden. Der Friedensvertrag von Versailles zerriß den „deutschen Organismus". Ein industrieller Torso ohne genügende Rohstoffe und ohne landwirtschaftliche Überschußgebiete ist sein Ergebnis. Wesentlich wird die Situation noch dadurch verschlimmert, daß der Großteil der Deutschland verbliebenen Industrien keine typischen Qualitätsprodukte herstellen. Also Produkte, für die Deutschland einen Weltruf hätte, oder in denen es als Alleinproduzent in Frage käme (wir lassen hier die chemisch-pharmazeutische Industrie außerhalb der Betrachtung). Polen und Frankreich können auf Grund erworbener Rohstoffgebiete eine mächtige Konkurrenzindustrie gründen, die das Moment des Rohstoffes und einer entwicklungsfähigen Landwirtschaft der deutschen Industrie voraus haben.

Die Entwicklung der Montanindustrie gründet sich auf die Rohstoffgebiete, die Maschinenindustrie, die Walzwerke sowie die Stahlwerke auf die Hüttenwerke. Durch den Friedensvertrag hat Deutschland 74,5 % der Eisenerze, 68,3 % der Zinkerze, 25,9 % der Steinkohlenförderung verloren. Dabei sind im wesentlichen die „Endindustrien" und zum größten Teil auch die Halbfabrikat-Industrien Deutschland verblieben. Um diese Fabriken mit Rohmaterial zu versehen, ist die deutsche Volkswirtschaft auf dessen Einfuhr angewiesen. Deutschland führt heute in starkem Maße Erze aus Frankreich, Schweden, Spanien, Kanada usw. ein; selbst das Saldo der Kohlenbewegung ist zu seinen Ungunsten.

Wie oben erwähnt, hat aber Deutschland nicht nur große industrielle Rohstoffgebiete verloren; noch schwerwiegender ist der Verlust von landwirtschaftlichen Überschußgebieten im Osten: Posen und Westpreußen. Auch in der Versorgung mit landwirtschaftlichen Produkten sieht sich Deutschland stärker als vor dem Kriege auf die Einfuhr angewiesen. Um die zahlenmäßige Bedeutung der landwirtschaftlichen Überschußgebiete zu kennzeichnen, diene folgende der Denkschrift „Deutschlands Wirtschaftslage" entnommene Berechnung:

Verlust an Weizen und Roggen: 2,65 Mill. t = 15,7 %
„ „ Kartoffeln: 9,75 „ t = 18,0 %

der Friedensproduktion, während der Verlust an Bevölkerung nur 10 % beträgt.

Auf den Kopf berechnet ergeben die Ernteziffern für das Friedensjahr 1913 nach Abzug der Aussaat:

Roggen und Weizen pro Kopf im Reichsdurchschnitt 239 kg,
„ „ „ „ „ in den abgetretenen Teilen von Ost- und Westpreußen, Posen dagegen 570 kg,
Kartoffeln pro Kopf im Reichsdurchschnitt 728 kg,
„ „ „ in den abgetretenen Teilen von Ost- und Westpreußen, Posen dagegen 2032 kg [1]).

Unter der Voraussetzung des vollkommenen Freihandels und der Beseitigung aller Zölle sowie einer geordneten Währung würde diesen beiden Tatsachen keine weitere Bedeutung zukommen. Früher fanden die Erzeugnisse der deutschen Industrie in diesen landwirtschaftlichen Gebieten einen guten Absatzmarkt. Eine viel verbreitete Auffassung glaubt, daß diese Einbuße an Ernteflächen und Erntemengen, die die deutsche Nahrungsmittelbasis wesentlich verringert, ohne weiteres durch einen Mehrertrag der deutschen Landwirtschaft selbst oder durch einen Mehrertrag der deutschen Industrie, der sich in der größeren Austauschmenge von ausländischen Nahrungsmitteln äußern müßte, ausgeglichen werden könnte. Dagegen vergessen die, welche diese Auffassung vertreten, daß der größte Teil der Überschußerzeugung dieser abgetretenen landwirtschaftlichen Gebiete vor dem Kriege gegen industrielle Erzeugnisse der noch heute zu Deutschland gehörenden Industriegebiete umgetauscht wurde. Es war also ein Tauschakt in der deutschen Volkswirtschaft selbst; diesen Verlust muß bei dem stets sich schwerer gestaltenden Außenhandel das schon vor dem Kriege überindustrialisierte Deutschland besonders stark treffen.

Die industrielle Entwicklung in den meisten Kulturländern führt zu fortwährend höheren Zöllen auf den Industrieprodukten und zu stets heftigeren Kämpfen auf den Absatzmärkten industrieller Erzeugnisse.

Im Gegensatz zu allen anderen Industrieländern ist das heutige Deutschland stark im Nachteil. Bilden die U. S. A. ein für sich geschlossenes Wirtschaftsgebiet, so ist dasselbe zu sagen von Frankreich und von England, die in ihren Kolonien in dieser Beziehung eine Ergänzung finden. Um die noch freien Märkte

[1]) Deutschlands Wirtschaftslage unter den Nachwirkungen des Weltkrieges herausgegeben vom Statistischen Reichsamt. Berlin 1923. S. 5, 6.

muß Deutschland mit Wirtschaftsmächten den Kampf austragen, die sich in einer verhältnismäßig besseren Lage befinden. Gegenüber diesen Wirtschaftsmächten ist Deutschland in eine Zwangslage versetzt: Um seine Bevölkerung ernähren zu können, muß es seine Fabriken im Gang erhalten. Weil es für seine Industrie eine zu kleine Rohstoffbasis und für seine Bevölkerung zu wenig landwirtschaftliche Produkte produziert, ist es auf deren Einfuhr angewiesen. Es kann aber Rohstoffe und landwirtschaftliche Erzeugnisse durch nichts anderes eintauschen als durch industrielle Erzeugnisse, also durch deren Verkauf im Ausland, was nichts anderes bedeuten will, als durch die Ausfuhr menschlicher Arbeitskraft verkörpert in industriellen Erzeugnissen.

Diese Tatsache muß eine ganz bestimmte Wirkung auf die Höhe des Sozialproduktes haben, da der Verkauf der industriellen Erzeugnisse nur durch relativ niedere Preise in das Ausland zu ermöglichen ist. Dies war bisher vielfach der Fall, was durch das Valutadumping in Erscheinung trat. Als die Differenz zwischen den deutschen und den ausländischen Preisen für industrielle Erzeugnisse gleicher Art kleiner wurde oder gar verschwand, nahm alsbald die deutsche Ausfuhr in erschreckender Weise ab.

Es stellt sich hier die Frage, wer bisher den Ausfall am Sozialprodukt getragen habe, d. h. welche Gesellschaftsklassen resp. Produktionsfaktoren verhältnismäßig stärker durch die verringerte Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit getroffen wurden als der durchschnittliche Arbeiter.

Die Verelendung der Mittelklasse (z. B. der Rentner und der Kapitalisten mit Hypotheken-, Obligationen- und Schuldschein-Besitz) ist auf die Entwertung ihres Anteils am Sozialprodukt zurückzuführen. Dieser Verlust bedeutet in Wirklichkeit, daß die auf Grund dieser Titel verpflichteten Unternehmer um diesen Prozentsatz billiger arbeiten konnten und auch nur deshalb ihren Betrieb aufrecht erhalten können. Im Gegensatz zu dem verkleinerten Anteil am Sozialprodukt dieser Mittelklasse muß man den der Arbeiterklasse, wie es die realen Arbeitslöhne dartun, noch als relativ gut bezeichnen. Mit andern Worten: der Anteil der Mittelklasse ist bedeutend stärker gefallen als der der Arbeiterklasse.

Die hinter diesem Kapital steckenden Sachwerte sind infolge der Markentwertung ohne ein entsprechendes Entgelt denen zugefallen, die auf Grund dieser Titel verpflichtet waren. Ange-

hörige der der Verarmung anheimgefallenen Kreise, die früher dem Erwerbsleben fernstanden, aber auch die Angehörigen dieser Angehörigen treten, durch die Notlage genötigt, in das Erwerbsleben als tätige Mitglieder der Gesellschaft ein, um sich so ihren Unterhalt zu sichern, weil der Anteil am Sozialprodukt, der ihnen früher auf Grund von „Anteilsrechten" zukam, heute derart zusammengeschrumpft ist, daß er für ihren Unterhalt nicht mehr ausreicht.

In erschreckender Weise ist ein anderer Teil der Mittelklasse — die freien Berufe, die Beamten und die Angestellten — durch den Rückgang des Sozialproduktes getroffen worden. Die starke Zunahme der Zahl der Beamten und der Angestellten in den öffentlich-rechtlichen Betrieben, vor allem aber in den Geldinstituten, könnte die Annahme rechtfertgien, daß der Anteil der Beamtenschaft als solcher nicht kleiner geworden ist, sondern nur der Anteil des Einzelnen, da sich gegenüber früher eine unvergleichbar größere Zahl Berechtigter darin teilt.

Die Lohnhöhe hängt also nicht allein von dem Arbeitsprodukt ab. In Zeiten mit heftigen Währungsschwankungen ist es möglich, infolge der daraus bedingten Umschichtung des Besitzes und der Einkommen, daß der Reallohn gegenüber einer früheren Epoche größer oder kleiner ist, trotzdem das dem Konsum zur Verfügung stehende Sozialprodukt sogar gleich groß geblieben ist. Der Reallohn hängt demnach von der Art der Verteilung des Gesamtproduktes, über das die Gesellschaft nach Abzug der Unterhaltskosten für die Produktionsmittel und der Ausgaben, die direkt oder indirekt für den Prozeß der Produktion und den Austausch der Produkte verausgabt, verfügt. Den Kampf um dieses Gesamtprodukt führen nicht nur diejenigen Klassen, die bei der Produktion irgendwie mitwirken, sondern es sind daran alle Menschen, deren Mitwirkung für das Gedeihen der gesellschaftlichen Wirtschaft Voraussetzung ist, beteiligt.

Wir dürfen annehmen, daß alle Produktionsfaktoren ihren absoluten Anteil verringern mußten, allerdings, wie schon angedeutet, in einem ungleichen Maße. Während sich bei der Arbeit der Rückgang in dem geringern durchschnittlichen Reallohn, bei dem Kapital in der Entwertung der Schuldpapiere und deren Erträge sowie in dem starken Rückgang der Golddividende äußert, so steht uns für die Landwirtschaft, d. h. für den Grundbesitzer

keine solche augenfällige Zahl zur Verfügung, die uns über den Anteil am Sozialprodukt berichten könnte. Wir haben früher schon angedeutet, daß die Landwirtschaft in ihrer Produktivität ebenfalls zurückgegangen ist. Es wird nun vielfach angenommen, daß ihr Anteil am Sozialprodukt nicht in einem entsprechenden Umfang abgenommen habe, mit andern Worten, ihr relativer Anteil soll größer geworden sein, was eine Steigerung des Tauschwertes der landwirtschaftlichen Produkte bedeuten würde.

Das Ausmaß der Wirkung des Zurückganges der Arbeitsleistung des durchschnittlichen Arbeiters in den verschiedenen Produktionsgebieten wird durch folgende Zahlen gekennzeichnet:

Im Kohlenbergbau betrug die Förderung des durchschnittlichen „Untertagearbeiters“:[1])

Im Ruhrgebiet:			In Oberschlesien:		
1913	1159 kg = 100		1786 kg = 100		
1920	814 kg = 70	wenn 1913 = 100	993 kg = 55,5	wenn 1913 = 100	
1921 im Monatsdurchschnitt	810 kg = 69,9	„ „	902 kg = 50,25	„	„

Die Arbeitsleistung ist demnach im Steinkohlenbergbau trotz der noch bestehenden Akkordarbeit auf 70 resp. auf 50 % gefallen.

Für den Kalibergbau ergibt die Förderquote, d. h. der Quotient aus der Gesamtförderung eines Jahres dividiert durch die durchschnittliche Gesamtbelegschaft folgende Zahlen (diese Zahlen vermitteln demnach nur die verhältnismäßige Veränderung der Arbeitsleistung des durchschnittlichen Arbeiters):

1910	370	mit Elsaß-Lothringen.	Die Förderung sinkt
1914	auf 305	„ „	
1919	„ 242	ohne Elsaß-Lothringen	
1920	„ 248	„ „ [2])	
1921	„ 260	„ „	

[1]) Jahresbericht der Aktiengesellschaft Reichskohlenverband 1921/22, S. 13.
[2]) Die Arbeitsleistung im deutschen Kalibergbau, Dr. W. Röpke, 1922, S. 17.

In den übrigen Produktionsgebieten sind wir auf das Total des Produktionsergebnisses angewiesen und es können deshalb nur indirekte Schlüsse auf die Arbeitsleistung des durchschnittlichen Arbeiters gezogen werden.

Auf dem heutigen Reichsgebiet betrug die:

Roheisenerzeugung: 1913 11 528 887 t,
1919 5 654 000 t.

Der Produktionsrückgang in der Roheisenindustrie beträgt demnach 49 %. Diesem Produktionsdefizit dürfte kaum eine entsprechende kleinere Arbeiterzahl gegenüberstehen. Die Produktionseinheit wird durch die zu geringe Ausnutzung der technischen Hilfsmittel und durch die zu kleine Arbeitsleistung stark verteuert, wodurch die Konkurrenzfähigkeit des Produktes mit dem ausländischen Erzeugnis stark herabgesetzt wird.

Den Rückgang der Arbeitsleistung auf dem heutigen Reichsgebiet für die Fertig- und Halbfabrikat-Industrie geben folgende Zahlen wieder:

Stahlindustrie:

1913	12 542 000 t,	amtliche Statistik,
1919	6 732 000 t,	„ „
1920	7 710 000 t,	Verein deutscher Stahl- und Eisenindustrieller,
1921	9 000 000 t,	Institut Inter. du Commerce.

Papierindustrie:

	1913	1920
Papier	1 611 200 t	1 055 100 t
Pappe	369 500 t	216 500 t
Holzschliff	673 900 t	408 100 t
Zellstoff	791 300 t	435 300 t

Textilindustrie: Es fehlt hier eine zuverlässige Produktionsstatistik, weshalb man gezwungen ist, aus der Zahl der Beschäftigten und der Größe des Verbrauches des Grundproduktionsmittels auf die Produktion und die Arbeitsleistung zu schließen. In der

Baumwollindustrie wurden in den Geschäftsjahren (1./8. bis 31./7.) in 1000 Ballen an Baumwolle verbraucht:

1912/13	1702
1919/20	485
1920/21	850

Die Gesamtzahl der Baumwollspindeln in 1000 Stück betrug am: 31. Juli 1913 12388
31. Mai 1920 10571, wovon 3530 tätig waren
31. Juli 1920 9400, „ 7025 „ „
Es ergeben hier die Zahlen eine gegenüber der Vorkriegszeit starke Verschlechterung; immerhin scheint sich die Lage gegenüber 1920 im Jahre 1921 gebessert zu haben. Seit dieser Zeit ist offenbar eine neue starke Verschlechterung eingetreten.

In der Landwirtschaft stehen uns nur die Ernteerträge pro ha zur Verfügung, Zahlen, die ebenfalls nur einen indirekten Schluß auf die Arbeitsleistung ermöglichen. Selbst wenn man die Zahl der Beschäftigten 1913 per ha als gleich hoch annimmt wie in der Nachkriegszeit, so ergibt sich ein starker Rückgang der Arbeitsleistung. Sicherlich ist der Ernteausfall noch auf andere Momente zurückzuführen, wie auf die schlechtere Düngung, schlechteres Saatgut und auf die Nachwirkungen der schlechten Bestellung der Felder während der Kriegszeit (Unkraut auf den Äckern). Die Ernte betrug pro ha:

	Weizen	Roggen	Kartoffeln
1913	24,1 dz	19,2 dz	157,1 dz
1921	20,4 „	15,9 „	98,8 „

Nimmt man die Zahl der Beschäftigten in der Landwirtschaft als gleichhoch an, so ergibt sich auf die durchschnittlich beschäftigte Person in der Viehzucht eine geringere Anzahl von Tieren, die Ausnutzung der einzelnen Arbeitskraft ist also gegenüber der Vorkriegszeit zurückgegangen.

	1913	1920	1921
Rindvieh	18570591	16806791	16839559
Schweine	22668789	14179163	15875636
Schafe	4988953	6149803	5882272

Es muß aber hervorgehoben werden, daß ein Stück Vieh von 1913 inbezug auf die Fleischproduktion nicht gleich einem Tiere der Kriegs- oder Nachkriegszeit zu setzen ist, da parallel der Abnahme der Stückzahl eine noch stärkere Verringerung des Fleischgewichtes pro Stück geht.

	1913	1921
Rinder	250 kg	200 kg
Schweine	85 kg	80 kg
Schafe	22 kg	21 kg

Diese zahlenmäßigen Feststellungen bestätigen den Rückgang der Arbeitsleistung in vielen Berufen direkt, in anderen lassen sich dahingehende Schlüsse ziehen. Die Frage ist nur, wodurch der Rückgang zur Hauptsache verschuldet worden ist. In erster Linie wird die Arbeitsleistung herabgedrückt worden sein durch die mangelhafte Ernährung, überhaupt durch die herabgedrückte Lebenshaltung des Arbeiters. In zweiter Linie kann man höchstwahrscheinlich den Mangel in der Betriebsführung selbst als Ursache der kleineren Produktivität in den einzelnen Produktionszweigen bezeichnen. Vielfach sind die technischen Einrichtungen nicht erneuert worden, wie auch das zu verarbeitende Rohmaterial sehr oft minderwertiger ist als vor dem Kriege. Die Leistungsfähigkeit der Arbeiter wird durch diese Faktoren teils mittelbar, teils unmittelbar herabgesetzt.

Wir wenden uns nunmehr der Frage zu, warum in den einzelnen Industriezweigen die Reallöhne verschieden stark gesunken sind.

b) Erklärung der Lohnhöhe in den einzelnen Industriezweigen in Deutschland.

Die Theorie Cassels erklärt die Lohnhöhe in den einzelnen Industriezweigen eines bestimmten Landes. Für Cassel ist das Verhältnis von Angebot von Arbeit zur Nachfrage nach Arbeit der Hauptbestimmungsgrund der Lohnhöhe. Aber auch eine gegenseitige, verhältnismäßige Verschiebung der Reallöhne im Bereiche zweier verschiedener Industriezweige kann nach Cassel durch die relative Veränderung des Verhältnisses von Nachfrage nach Arbeit und Angebot von Arbeit in diesen Industrien bzw. durch eine Änderung in der Nachfrage nach den Produkten dieser Industrien, also der darin beschäftigten Arbeitskräfte erklärt werden. Die Kurve des Reallohnes dürfte demnach in einer Industrie, die eine gleichbleibende Nachfrage bei gleichem Angebot aufzuweisen hat, grundsätzlich anders verlaufen, als in einer solchen, in der die Nachfrage abgenommen, das Angebot an Arbeitskräften dagegen zugenommen hat.

Die Verschiebung des Reallohnes der Arbeiter in der chemischen Industrie im Verhältnis zu dem der Buchdrucker, wie es die beiden Tabellen[1]) dartun, kann nur durch die relative Verschiebung des Arbeitsverhältnisses im Bereiche dieser Indu-

[1]) Vergl. S. 19 u. 20.

strien erklärt werden. Vor dem Kriege wurden in der graphischen Industrie verhältnismäßig hohe Löhne bezahlt; der Zusammenbruch der normalen sozialen Verhältnisse brachte auch in der Lohnrelation der einzelnen Berufe einen Umschwung. Die Verarmung des deutschen Volkes, im besonderen des Mittelstandes, ließ die Nachfrage nach graphischen Erzeugnissen, also nach der Arbeit des Buchdruckers stark zurückgehen. Die geringere Nachfrage nach Arbeit, also eine ökonomische Tatsache, hat das vor dem Kriege herrschende Lohnmoment — starke Nachfrage bei beschränktem Angebot, welches durch die Tatsache der Macht der gut organisierten Buchdruckergewerkschaften gestärkt wurde — von Grund aus geändert. In dieser Beziehung vermochte selbst die große Abwanderung graphischer Arbeiter in andere Produktionszweige noch keine fühlbare Entlastung des Angebots von Arbeit im Verhältnis zur effektiven Nachfrage nach Arbeit zu bringen, was sich nach der Casselschen Theorie in einer relativen (gegenüber den anderen Arbeitern) Lohnsteigerung hätte äußern müssen.

Auf der anderen Seite sehen wir, daß die chemische Großindustrie, der Bergbau und die Landwirtschaft infolge ihrer besonderen Stellung in der Volkswirtschaft im Verhältnis zu den Vorkriegsreallöhnen ihren Arbeitern und verglichen mit dem gegenwärtigen Reallohn anderer Produktionszweige gute, resp. relativ bessere Löhne zahlen können. Diese Erscheinung läßt sich durch die Überwälzung erklären, die zwar in den einzelnen Industriezweigen auf ungleiche Ursachen zurückzuführen ist.

Um mit dem Arbeiter in der chemischen Großindustrie zu beginnen, müssen wir uns fragen, warum es in dieser Industrie möglich ist, verhältnismäßig bessere Reallöhne als in anderen Industriezweigen zu bezahlen. Die Erklärung scheint uns in dem Weltmonopolcharakter der deutschen chemischen Industrie, die sie für viele Fabrikationszweige besitzt, zu liegen. Diese Tatsache erlaubt es ihr, nicht nur der Kaufkraft des Inlandes entsprechende Monopolpreise zu fordern, sondern von dem hochvalutarischen Auslande gewissermaßen einen Seltenheitspreis zu verlangen; dieser Umstand gab dem deutschen chemischen Unternehmer die Möglichkeit, Löhne zu bezahlen, die diejenigen der meisten anderen Arbeiterkategorien überragen.

Der Reallohn des Bergarbeiters hat seinen relativ guten Stand ganz anderen Ursachen zu verdanken. Im Vorstehenden haben

wir gesehen, daß Deutschland für Erze wie für Kohlen ein Einfuhrland geworden ist. Die Preise richten sich in diesen Produktionsgebieten somit verhältnismäßig nach diesem notwendigen Bedarf, der aus dem Auslande bezogen werden muß, weil er zur Aufrechterhaltung der Betriebe unentbehrlich geworden ist. Mit anderen Worten: Die Summe der Produktionskosten einer Tonne Kohle zuzüglich der Frachtkosten darf theoretisch gleich hoch sein wie der Preis des fremden Produktes am Verbrauchsort, wenn gleiche Qualität vorausgesetzt wird. Ein Stillstand in der Produktion würde nicht nur einem Förderausfall — entgangener Gewinn — gleichkommen, sondern er würde an sich selbst äußerst schädigend auf die Anlagen wirken und für den Unternehmer einen Verlust an Substanz bedeuten.

Die vermehrte Einfuhr von Kohle und Erzen würde für die weiterzuverarbeitende Industrie keinen Gewinn bedeuten. Sie würde bei der heutigen Wirtschaftslage überhaupt kaum möglich sein, da die inländischen Verbraucher die nötigen Austauschgüter, in diesem Falle Devisen, nicht aufbringen könnten. Die weiterverarbeitende Industrie muß somit dem Bergbau die Grenzpreise — Preis der betreffenden Einfuhrgüter — bezahlen. Weil die Devisen nicht aufzutreiben sind, um den notwendigen Bedarf an Mineralien herbeizuschaffen, versucht man die inländische Förderung zu heben, was einer Vergrößerung der Nachfrage nach Bergwerksarbeitern gleichkommt. Diese größere Nachfrage bei relativ beschränktem Angebot — also eine wachsende Knappheit an Bergwerksarbeitern —, sowie der durch die Einfuhr gebildete Grenzpreis sind die Ursachen des relativ hohen Reallohnes.

Die verhältnismäßig hohen Produktionskosten müssen durch die weiterverarbeitende Industrie, die Kleinkonsumenten und die Verkehrsmittel getragen werden. Die weiterverarbeitende Industrie, sofern sie keinen Monopolcharakter besitzt, wird ihren Arbeitern vorerst niedrigere Löhne bezahlen müssen, um noch konkurrenzfähig zu bleiben. Es trägt somit der Arbeiter dieser Industrie als Angehöriger indirekt, als Konsument direkt die höheren Löhne der Bergarbeiter. Dieser selbst wird nur als Konsument der Fertigprodukte getroffen, bei denen eine Überwälzung des höheren Kohlenpreises möglich ist, da die Tarifverträge ihnen meist Wohnung, in der Regel auch ein Quantum Kohle für den Selbstgebrauch gewähren.

Der verhältnismäßig gute Reallohn, den die Landwirtschaft ihren Arbeitern gewährt, findet seine Ursache in der Art der Lohnauszahlung. Wie wir gesehen haben, ergibt die Erntestatistik einen starken Rückgang gegenüber der Vorkriegszeit. Die kleinere Arbeitszeit in dem landwirtschaftlichen Großgrundbesitz setzt voraus, daß die Fläche, die vor dem Kriege z. B. von 10 Arbeitern bearbeitet wurde — sofern man das gleiche Ergebnis erzielen will —, heute durch eine entsprechend größere Arbeiterzahl bearbeitet werden muß, gleiche Maschinentechnik vorausgesetzt. Die kleinere Arbeitsleistung des einzelnen Arbeiters sowie die vermehrte Arbeiterschaft sollte einen kleineren Reallohn als früher ergeben.

Schon vor dem Kriege wurde auf den Gütern östlich der Elbe dem ständigen landwirtschaftlichen Arbeiter das sogenannte Deputat, eine bestimmte Art Naturallohn als Lohn zugestanden: Ein Komplex von landwirtschatflichen Erzeugnissen, Diensten und Rechten nebst einem vereinbarten Grund-Barlohn, der sich nach der Höhe dieser Naturalvergütungen richtet. Diese Lohnform ist heute auch auf Gütern in solchen Gegenden und für Arbeiterklassen (Verwalter, landwirtschaftliche Beamte, Drescher usw.) gebräuchlich geworden, wo sie vor dem Kriege unbekannt war. In der Regel gewährt der Arbeitgeber durch das Deputat dem Arbeiter ein Stück Boden mit Wohnung und Stall, sowie Holz- und Spanndienste, häufiger steht ihm auf Grund dieses Lohnverhältnisses eine bestimmte Menge von Nahrungsmitteln nebst Wohnung zu. In Schlesien erhält ein Pferdeknecht z. B. als jährliches Mindestdeputat: 16 Zentner Roggen, 4 Zentner Weizen, 36 Zentner Kartoffeln, 365 Liter Vollmilch, 26 Pfund Butter, 36 Zentner Kohle, 30 Zentner Holz, $^1/_4$ Morgen Kartoffelland und Wohnung, Kleintierhaltung (1 Schwein, 5 Hühner, 10 Kaninchen) bei eigenem Futter und Backlohn für 900 Pfund Mehl. Dieses wird jedoch nach dem Provinzialtarif in Geld geleistet, so daß man es dem Barlohn zurechnen muß. Auf Grund von Einzelvereinbarungen können die einzelnen Waren untereinander ausgetauscht werden, z. B. Kartoffeln durch Kartoffelland und die Kohlen durch Holz oder Torf ersetzt werden. Die Wohnung muß in gutem Zustande sein. Es soll dazu ein Stück Land gehören. Die Grund-Barlöhne der schlesischen Tarife werden von der Höhe des Roggenpreises abhängig gemacht. Bei den Pferdeknechten sollen für jede volle Mark, die der Roggenpreis am Breslauer Markt nach dem durchschnittlichen Stande eines Viertel-

jahres von dem zugrunde gelegten Preis von 35 M. für den Zentner abweicht, die Barlohnbezüge des folgenden Vierteljahres um 5 Mark steigen oder sinken[1]). Für Ostpreußen sei folgendes Deputat angeführt: 45 Ruten Garten, 36 Ruten Flachsland, 90 Ruten Wiese, 18 Zentner Roggen, 2 Zentner Weizen, 5 Zentner Gerste, 1 Zentner Hafer, 1 Zentner Erbsen, 5 Zentner Futterrüben, ein Märzschaf, täglich 3 Liter Milch, und 2 Zuchtgänse. Außerdem wird im Tarif die Kuh-, Ziegen-, Gänse- und Kleinviehhaltung erwähnt[2]). Der früher schon daneben bestehende Barlohn steigt und fällt heute meistens mit den Preisen der landwirtschaftlichen Produkte, in der Regel in Übereinstimmung mit dem Preise des Hauptproduktes des betreffenden Gutes. In der Gegenwart werden auch die Saisonarbeiter, also die Drescher und die Rübenarbeiter, nach den Preisen der landwirtschaftlichen Produkte, meistens nach dem Roggenpreise, entlohnt[3]).

Der Rückgang der Arbeitsleistung wird somit infolge dieser besonderen Lohnzahlung nicht von dem Produktionsfaktor Arbeit getragen, sondern von dem Leihkapital und den Konsumenten. Im allgemeinen wird man also sagen dürfen, daß auch die Reallöhne der Landarbeiter gegenüber der Vorkriegszeit nicht wesentlich gesunken sind. In Ostpreußen und Pommern sind die Deputate sogar erhöht, dagegen in Mecklenburg-Schwerin gegenüber der Vorkriegszeit verringert worden. In der Hauptsache sind es die Obligationen- und Pfandbrief-Inhaber landwirtschaftlicher Betriebe oder solche Bankinstitute, welche die Belehnung landwirtschaftlicher Grundstücke in ihren Aufgabenkreis gezogen hatten, die die Folgen des Rückganges der landwirtschaftlichen Produktion tragen. Sollte in der Tat die landwirtschaftlich tätige Bevölkerung gegenüber der Vorkriegszeit sogar zugenommen haben, so würde das in volkswirtschaftlicher Denkweise bedeuten, daß der absolute Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt gestiegen ist.

Die Verarmung des Mittelstandes, die große Zahl von Rückwanderern und die aktiven Offiziere, die sich einem zivilen Berufe zuwenden mußten, führten bei den sogenannten geistigen Berufen in der Verwaltung, im Handel, im Bankwesen zu einem verhältnismäßigen Überangebot von Arbeitskräften, obwohl die Nach-

[1]) von Dietze, Die ostdeutschen Landarbeiterverhältnisse seit der Revolution, Berlin 1922, S. 141.

[2]) Ebenda 180.

[3]) Ebenda 111.

frage nach Arbeit infolge verschiedener Ursachen hier ebenfalls stark zugenommen hat. Das Moment der Knappheit, das früher für die Bezahlung dieser Lohnbezüger von größter Bedeutung war, mußte dadurch jede Bedeutung verlieren.

Im ganzen läßt sich an Hand der Untersuchungen der tatsächlichen Löhne der verschiedenen Berufe sagen, daß mit Hilfe der Cassel'schen Theorie die tatsächlichen Verschiedenheiten für die einzelnen Arbeiter- und Angestelltenkategorien erklärt werden können. Der Arbeitslohn wird, wie die Ausführungen gezeigt haben, durch die Konkurrenz der gesellschaftlichen Kaufkraft um die betreffende Art Arbeit bestimmt. Die Wertschätzung für die betreffende Arbeit zeigt sich in der verhältnismäßigen Höhe des Lohnes, den die Nachfrage zu zahlen gewillt ist. Wir heben ausdrücklich hervor, daß dieser Wille durch die Nachfrage der Konsumenten bestimmt wird.

§ 2. Lohngestaltung bei zurückgehendem Sozialprodukt.

Nachdem vorstehend an Hand lohntheoretischer Darlegungen die tatsächliche Bewegung der Reallöhne in Deutschland verfolgt und in großen Zügen erklärt worden ist, sollen nunmehr systematisch die möglichen Zusammenhänge zwischen der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit, welche die Menge des Sozialproduktes bestimmt, und der Lohnhöhe untersucht werden. Eine derartige Untersuchung ist notwendig, um die Forderung nach Einführung der gleitenden Lohnskala, die mit aller Heftigkeit gerade in letzter Zeit in Deutschland erhoben wurde, würdigen zu können.

Wir untersuchen demnach die möglichen Folgen, die sich für die Gestaltung der Löhne — und damit auch für die Möglichkeit, die gleitende Lohnskala einzuführen — bei sinkender Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit, bei abnehmendem Sozialprodukt, ergeben.

Wir lassen das Moment des wirtschaftlichen Erfolges als grundsätzlichen privatwirtschaftlichen Begriff außerhalb der Betrachtung. Für uns hat nur das rein mengenmäßige, sachliche Produktionsergebnis, also die Summe der geschaffenen neuen Erzeugnisse, Bedeutung. Diese Summe von Erzeugnissen innerhalb einer Produktionsperiode bezeichnen wir in Bezug auf die ganze

Volkswirtschaft als das Sozialprodukt, das der Gesellschaft zum physischen oder sachlichen Konsum in der entsprechenden Konsumperiode zur Verfügung steht.

Das zu verteilende Sozialprodukt wird in seinem Umfange in ausschlaggebender Weise durch die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit bestimmt, wird aber modifiziert durch die „Rechte" oder die „Verpflichtungen" an das Ausland, den Aufwand für unproduktive Anlagen usw.

Die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit ist die sachliche Ergiebigkeit der Produktion. Sie wird bei gegebener Arbeiterzahl, also in einer bestimmten Gesellschaft, eine umso größere Gütermenge ergeben, je länger die Arbeitszeit ist und je besser in der Einheit der Arbeitszeit gearbeitet wird. Es ist also die Beziehung der Gütermenge zu der Arbeitszeit insbesondere durch die Intensität der Arbeit bedingt. Für unser Problem möchten wir unter der Arbeitsintensität den menschlichen Energieaufwand zur Arbeitszeit verstanden haben. Die Produktivität der Arbeit ist außerdem noch von der Organisation und Leitung der Arbeit, von den technischen Hilfsmitteln, die den Arbeitern zur Verfügung stehen, abhängig. Es ist also der Umfang des Sozialproduktes bei gegebener Technik und Organisation der Arbeit von dem menschlichen Energieaufwand in der Zeiteinheit und der Dauer der Arbeitszeit abhängig.

Die Voraussetzung, daß sich Technik und Organisation tatsächlich nicht geändert haben, trifft in einzelnen Fällen nicht zu. So ist zweifellos im Braunkohlenbergbau insbesondere die Technik stark gefördert worden: Die sachliche Ergiebigkeit ist hier trotz gesunkener Arbeitsintensität gestiegen. Dieser Fall darf jedoch keinesfalls verallgemeinert werden. In anderen Zweigen ist die Technik und die Organisation ersichtlich zurückgegangen gleich wie die Intensität der Arbeit. Im Durchschnitt darf man wohl annehmen, daß sich Technik und Organisation gleichgeblieben sind, was unseren Ausgangspunkt auch rechtfertigen wird.

Das Problem gipfelt in der Frage: Ist es der Arbeiterklasse möglich, ihren Anteil am Sozialprodukt derart zu sichern, daß seine

Abnahme, die auf eine kleinere Arbeitsintensität oder kürzere Arbeitszeit zurückzuführen ist, von den anderen Klassen getragen werden muß, während dem durchschnittlichen Arbeiter der gleiche Reallohn zustände. Enger umgrenzt: Welches sind die Folgen stabiler Reallöhne bei zurückgehendem Sozialprodukt, also bei abnehmender Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit für die übrigen Bevölkerungskreise und welches sind die Wirkungen, die eine solche Verwirklichung auf die Arbeiterschaft oder auf Teile von ihr letzten Endes selbst hätte? Darüber könnte uns nur der durchschnittliche Arbeitslohn im Sinne Tugans Auskunft geben, da er allein imstande wäre, das tatsächliche Ergebnis solcher Bestrebungen wiederzugeben. Die Arbeiterklasse ist inbezug auf ihre Arbeitsqualität keine homogene, sondern heterogene Masse. Nach der Qualität der Arbeit und der Bedeutung, die das mit ihrer Hilfe hergestellte Produkt im Tauschverkehr genießt, richtet die Nachfrage nach Arbeit ihre Lohnbemessung.

Es können uns nur die Summen der einzelnen Lohnerfolge ein abschließendes Bild der Lage der Arbeiterklasse vermitteln. Bei einer systematischen Untersuchung der eventuellen Erfolgsmöglichkeiten einer Reallohnsicherung bei abnehmendem Sozialprodukt (das Problem hat nur in diesem Falle praktische Bedeutung) müssen wir demnach von den einzelnen Produktionszweigen ausgehen. Wenn die überwiegende Zahl der Arbeiter eines Landes sich einen dahingehenden Erfolg zu verschaffen weiß, so dürfte man praktisch eine Überwälzungs- oder Abwälzungsmöglichkeit der zu hohen Lohnquote annehmen können, wobei aber noch nicht bewiesen wäre, daß die Sicherung dieses Reallohnes auf die Dauer bei einem noch größeren Rückgang des Sozialproduktes ebenfalls möglich wäre.

Durch das System des Gleitlohnes will man dem Arbeiter bei zurückgehendem Sozialprodukt den Reallohn sichern; dies müßte eine entsprechend stärkere Verringerung der Anteile der übrigen Anteilhaber am Sozialprodukt zur Folge haben, da diese das gesamte Defizit allein tragen müßten. Dieses Defizit am Sozialprodukt würde bei den Trägern der anderen Produktionsfaktoren in der Form des geringeren Sacheinkommens zutage treten. Unter Umständen kann es in bestimmten Fällen gewissen Produktionszweigen gelingen, ihre im Verhältnis zu dem

Produktionsergebnis gestiegene Lohnquote in der Form einer Preissteigerung auf den Konsumenten ihre Produkte zu überwälzen. Sind diese Konsumenten Nichtarbeiter, so müßte eine derartige Lohngestaltung zu einer Konsumeinschränkung oder zu einer kleineren Kapitalakkumulation führen. In beiden Fällen würde das Resultat das gleiche sein, obwohl die Wirkung der kleineren Kapitalakkumulation auf dem Arbeitsmarkt erst später in Erscheinung treten dürfte. Die Folge wäre eine Schmälerung der Arbeitsbasis. In letzter Linie würde also der Arbeiter getroffen, da eine Abnahme der Nachfrage nach Arbeit, wenn auch vorerst nur einer bestimmten Art, auf den anderen bevorzugteren Produktionsgebieten ein stärkeres Arbeitsangebot hervorrufen müßte.

Man darf somit annehmen, daß auf die Dauer aus technischen Gründen des Arbeitsmarktes in einer kapitalistisch orientierten Wirtschaft eine, zu den anderen Klassen relativ zu hohe Quote des Sozialproduktes der Arbeiterklasse kaum zukommen könnte. Es scheint vielmehr, wie es auch durch die Praxis bestätigt wird, daß der Arbeiter von einem Rückgang des Sozialproduktes durch einen kleineren Reallohn getroffen wird, wobei die Senkung des Reallohnes für die verschiedenen Produktionszweige infolge ihrer ungleichen Bedeutung für die Unterhaltsfürsorge der Gesellschaft ungleich sein kann. Das physische Existenzminimum bildet für den einzelnen Arbeiter die Grenze einer Lohnsenkung. Die relativ größere Senkung der hohen Friedensreallöhne der deutschen Qualitätsarbeiter ist zu einem Teil auf diese Tatsache zurückzuführen. Insbesondere werden durch den Rückgang der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit diejenigen Arbeiter getroffen, die Erzeugnisse herstellen, die von den Bevölkerungsschichten konsumiert werden, welche unter den Folgen eines geringeren Sozialproduktes ihren Konsum einschränken müssen.

Der Rückgang des Sozialproduktes kann verschiedene Ursachen haben. Für unsere Zwecke gehen wir jedoch von der Annahme aus, daß das Defizit des Sozialproduktes im wesentlichen auf eine geringere Arbeitsleistung des durchschnittlichen Arbeiters zurückzuführen ist, während die übrigen Momente, die in der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit in Erscheinung zu treten pflegen, die gleichen geblieben sind: Unter sonst gleichen Produktionsbedingungen trägt der durchschnittliche Arbeiter weniger zur Gewinnung der Subsistenzmittel bei.

Die Möglichkeit, dem Arbeiter trotz geringerer Leistung einen gleich hohen Reallohn zu zahlen, hängt im wesentlichen davon ab, ob es dem Unternehmer möglich ist, die Leistungsdifferenz in der Form eines Preisaufschlages auf die Abnehmer und auf die Konsumenten überwälzen zu können.

Immerhin kann es dem Arbeiter gelingen, sich auch in solchen Industrien den Reallohn zu sichern, in denen eine Überwälzung durch eine Preiserhöhung auf die Konsumenten ausgeschlossen ist. Der Unternehmer sieht sich in diesem Falle vor die Wahl gestellt, den Betrieb einzustellen oder eine größere Quote des „Erfolges" in der Form einer Lohnerhöhung an die Arbeiter abzuführen. Er wird sogar auf den Profit vollständig verzichten, sobald die Einstellung des Betriebes einen noch größeren Verlust an Substanz zur Folge hätte. Er wird wenigstens die Amortisation des investierten Kapitals versuchen, wobei diese Möglichkeit insbesondere in solchen Betrieben versucht wird, die auf hohe feste Anlagen angewiesen sind, dagegen weniger in Betrieben mit hohem umlaufenden Kapital. In diesem Falle wird der Kapitalist sich vielmehr sobald als möglich umstellen, d. h. versuchen, sein Kapital aus dem unrentabel gewordenen Betriebe herauszuziehen und es einem solchen zuzuwenden, der bessere Gewinnmöglichkeiten eröffnet.

Aber selbst in jenen Industrien, von denen man annehmen dürfte, daß eine Überwälzung durch Preiserhöhung der Erzeugnisse möglich wäre, kann das Moment der freien Konkurrenz diese verhindern. Versuchen nämlich eine Anzahl Unternehmer, denen die Versorgung des Marktes kraft ihrer technischen Anlagen allein möglich wäre, diesen unter der Maxime großer Umsatz kleiner Gewinn am einzelnen Stück zu erobern, so dürfte dadurch den übrigen Unternehmern dieses Produktionszweiges auch nur eine beschränkte Preiserhöhung kaum möglich sein. Sie würden vor die Wahl gestellt, entweder ihre Anlagen technisch zu vervollkommnen oder auf den Profit zu verzichten, um ihr festes Kapital amortisieren zu können, oder unter Umständen sogar mit Verlust weiter zu arbeiten, weil die Einstellung des Betriebes einen noch größeren Schaden involvieren würde.

In Bezug auf die innerhalb gewisser Grenzen gegebene Überwälzungsmöglichkeit unterscheiden wir solche Gewerbe, die

1. durch eine der Lohnsteigerung entsprechende Steigerung der Preise, die der ausländischen Konkurenz überschreiten,

2. zwar der ausländischen Konkurrenz gleichfalls ausgesetzt sind, der sie aber in der Technik, in dem Produktionsverfahren oder in den natürlichen Grundlagen weit überlegen sind, so daß bei einer Preissteigerung die ausländischen Preise noch nicht erreicht werden, also die Konkurrenz praktisch überhaupt gar nicht in Erscheinung tritt. Diese Faktoren haben für die Preisgestaltung die gleiche Bedeutung, wenn die Produkte einen solchen Ruf genießen, daß sie auch bei höheren Preisen, hervorgerufen durch eine Lohnerhöhung, noch den billigeren Konkurrenzprodukten vorgezogen werden.
3. einer solchen Konkurrenz des Auslandes nicht ausgesetzt sind, wie z. B. Gewerbezweige lokalen Monopolcharakters (das Baugewerbe, die Bäcker, die Fleischer usw.).

ad 1. Handelt es sich hier um Exportindustrien, die nicht durch irgend eine Überlegenheit vor dem Wettbewerb der ausländischen Konkurrenz geschützt sind, so müssen Lohnerhöhungen, die die Preise über die der Konkurrenzprodukte treiben, diesen Industrien die ausländischen Märkte sperren. Man könnte geneigt sein, diese Schwierigkeit dadurch zu überwinden, daß man Kapital und Arbeit dieser Industrien den durch die Verhältnisse begünstigten Gewerben zuwendet; stützt sich doch ihre Exportfähigkeit nur auf den relativ niedrigen Arbeitslohn. Sind diese „begünstigten Gewerbe" wiederum Exportindustrien, und nimmt das Ausland ihre Mehrproduktion glatt auf, so kann man diesen Einwand gelten lassen. Können dagegen diese Produkte im Auslande keiner relativ gestiegenen Nachfrage gegenübertreten, so kann auch auf das Wegfallen des entsprechenden Imports gerechnet werden. Besteht dieser aus Arbeiterbedarfsartikeln, welche das Inland nicht oder nur mit größeren Kosten erzeugen kann, z. B. Agrarprodukten, so ist das Endergebnis für den Arbeiter ein Verlust.

Gewerbe, die ihre Erzeugnisse im Lande selbst absetzen, müssen durch eine Lohnpolitik, die die finanzielle Tragfähigkeit der Industrien nicht berücksichtigt, sondern die ihre Löhne auf Grund der jeweiligen Lebenshaltungskosten festzusetzen versucht, vernichtet werden, sobald diesen Industrien die ausländische Konkurrenz durch Preise gegenübertreten kann, bei denen die Inlandsindustrie mit Verlust arbeiten müßte, sofern nicht Schutzzölle eingeführt würden.

Eine Umstellung von Kapital und von Arbeit dürfte kaum so rasch erfolgen können, wie man im allgemeinen annimmt. Eine Maschinenfabrik kann nicht von heute auf morgen in eine Schuhfabrik umgewandelt, ein Maschinenschlosser in derselben Zeit nicht zum Schuster werden, obschon das in diesem Industriezweig investierte Kapital und die darin tätigen Arbeiter sich anderen Industriezweigen zuwenden müssen. Die Umstellung des Arbeiters dürfte sogar mit größeren Schwierigkeiten verbunden sein als die des Kapitals, muß doch der Arbeiter bei einer evtl. Berufsänderung seinen Wohnort vielfach wechseln, und war er früher gelernter Arbeiter, so kann er für den neuen Beruf nur als ungelernter Arbeiter in Frage kommen. Sein Reallohn dürfte demnach noch kleiner sein als in dem früheren Beruf, da das Angebot an ungelernten Arbeitern durch diese notwendige Umstellung auf dem Gesamtarbeitsmarkt noch vergrößert würde. Ein sich gleichbleibender Reallohn bei zurückgehender Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit wäre bei dieser Kategorie von Industrien nur solange möglich, als die Konkurrenzfähigkeit mit dem Auslande nicht verloren geht, und eine Umschichtung des Kapitals hervorgerufen durch einen Verlust des Kapitalprofites nicht in Frage kommt, wobei diese Grenze von der Art der Kapitalinvestion der betreffenden Industrie abhängig ist: Mit überwiegend variablem oder fixem Kapital.

Zu diesen Produktionszweigen gehören vor allem die Landwirtschaft und der Bergbau. Die beiden bringen notwendige Güter hervor, deren oberste Preisgrenze im wesentlichen durch die Konkurrenz der ausländischen Erzeugnisse bestimmt wird, sofern die Produktion auf den ausländischen Markt angewiesen ist. Im Falle, wo das Inland der Konsument ist, dürfte die Kaufkraft der bezüglichen Bevölkerungsschicht und die Substitutionsmöglichkeit der Ware die Grenzen der Preissteigerung angeben und damit auch die Lohngrenze. Die ausländische Konkurrenz käme in diesem Falle nur insofern als regulierender Faktor in Frage, als sie diese Höchstpreise durch eventuelle billigere Preise modifizieren könnte.

ad 2. Diese Kategorie von Industrien ist ihrer ausländischen Konkurrenz nicht infolge niederer Löhne überlegen. Sie kann diese vielmehr auf Kosten der übrigen Produktionsfaktoren, sowie durch eine Preiserhöhung ihrer Produkte in bestimmten Fällen über die der ausländischen Konkurrenz steigern.

Beruht die Überlegenheit in der Preisgestaltung auf technischem Gebiet, so muß man annehmen, daß die ausländische Konkurrenz früher oder später ihre technischen Hilfsmittel ausbauen wird. Hat diese einmal die gleiche Vollkommenheit erreicht, so müßte diese Tatsache auf die Löhne drücken, sofern sie höher wären als die des Auslandes. Die ausländische Konkurrenz wird umsoeher zu diesem Mittel greifen, je billiger die technisch höher stehende Industrie auf den Absatzmärkten auftritt und zwischen den Produkten kein qualitativer Unterschied besteht.

Tritt infolge der Lohnerhöhung eine Preissteigerung ein und beruhte der Absatz gerade auf der Billigkeit des betreffenden Produktes, so ist es möglich, daß die Nachfrage nach ihnen kleiner wird, sei es, daß ein Teil der Käufer sich den eventuell qualitativ besseren Erzeugnissen der ausländischen Konkurrenz zuwenden wird, oder daß der Preis auch dieses „billigen" Produktes nun zu hoch ist; es wird deshalb der bisherige Käufer ein dahingehendes Bedürfnis nicht mehr befriedigen können, oder er wird es durch Ersatzprodukte befriedigen müssen.

Ist die Überlegenheit auf ein besonderes Verfahren zurückzuführen, das eine billigere Herstellung eines besseren Erzeugnisses ermöglicht, so dürfte der Lohn trotz kleinerer Arbeitsleistung gleich bleiben. Je kleiner die Lohnerhöhungsquote im Endprodukt in der Form einer Preissteigerung zum Vorschein käme, also je kleiner der Lohnanteil in den Produktionskosten ist, desto eher dürfte sogar trotz des kleineren Sozialproduktes noch eine Erhöhung des Reallohnes möglich sein.

Beruht die Überlegenheit einer Industrie auf besonders guten natürlichen Grundlagen, z. B. die Kohlenindustrie auf mächtigen Kohlenflözen guter Kohle, die Hüttenindustrie auf hochprozentigen Mineralerzen in gut abbaubarer Lage in der Nähe von großen Kohlenfeldern, so wird es den Unternehmern möglich sein, im Verhältnis zu ihrer Konkurrenz pro Einheit des Erzeugnisses eine größere Lohnquote zu gewähren oder dem Arbeiter seinen Reallohn bei Leistungsrückgang weiter zu zahlen, so lange die Lohnquote im Erzeugnis bei gleicher technischer Vollkommenheit nicht größer ist als bei der Konkurrenz.

Es spielt bei diesen Industrien die Rente eine große Rolle in der Lohnfestsetzung. Je größer die Produktionskosten der letzten noch notwendigen Produkte sind, einen um so größeren

Spielraum hat die Lohnbemessung in den Konkurrenzbetrieben. Ist die Rente eines Industriezweiges innerhalb eines Landes hoch, so können die Löhne auf Kosten dieser Rente gesteigert werden. Liefert die heimische Industrie zu billigeren Preisen, so kann sie die Lohnerhöhung durch eine Preiserhöhung, sofern es sich um Bedarfsgüter mit Seltenheitscharakter handelt, bis zur Höhe der ausländischen Konkurrenzpreise auf die Konsumenten überwälzen. Bei Massengütern wird dagegen eine Preiserhöhung fast immer zu einer Konsumeinschränkung führen; in diesem Falle wird der Unternehmer, da eine eventuelle Absatzminderung für ihn einen noch größeren Verlust bedeutet, als wenn er von Anfang an auf einen Teil seines Profites verzichtet und die kleinere Arbeitsleistung durch Verbesserung der technischen Einrichtung auszugleichen versucht hätte, mit einem kleineren Profit sich zufrieden geben.

Die Überwälzungsmöglichkeit einer Lohnsteigerung ist in vielen Industrien scheinbar vorhanden. Die Überwälzung darf aber unter keinen Umständen allein die Preise der ausländischen Konkurrenz als Maßstab der Preiserhöhung heranziehen; man muß vielmehr die Frage der Preisgestaltung nach rein marktechnischen Tatsachen zu lösen suchen. Es könnte z. B. eine Lohnerhöhung an sich wohl möglich sein, sie könnte aber bei einer entsprechenden Preiserhöhung zu Arbeiterentlassungen führen.

ad 3. In dem Falle, wo die Produktion durch keine ausländische Konkurrenz gefährdet wird, ist eine Überwälzung einer sich in gewissen Grenzen bewegenden Lohnerhöhung ebenfalls möglich. Das Ausmaß der Lohnerhöhung wird in diesem Falle durch die Kaufkraft der Abnehmer und durch die volkswirtschaftliche Bedeutung des Produktes sowie durch dessen Substitutionsmöglichkeit mit Ersatz- oder Surrogat-Produkten beschränkt. Es handelt sich hier in der Hauptsache um Gewerbe mit lokalem Monopolcharakter: Bäcker, Fleischer, Bauhandwerker usw., also in der Mehrzahl wohl um Gewerbezweige, die solche Produkte herstellen, für die der Arbeiter als Hauptkonsument in Betracht kommt. Der Arbeiter muß somit als Konsument einen größeren Teil seines Lohnes als früher für diese Kategorie von Bedürfnissen aufwenden. Freilich wird der Rückgang der Leistung von den übrigen Bevölkerungsklassen mitgetragen, also von den Kapitalisten und von der Mittelklasse, aber auch von den übrigen Arbeitern. Schränken diese Klassen ihren Konsum ein, so wäre

das gewünschte Ergebnis nur teilweise erreicht, sofern diese Einschränkung dem Defizit des Sozialproduktes nicht entspräche. Halten sie ihren bisherigen Konsum im gleichen Umfange aufrecht auf Kosten einer kleineren Kapitalakkumulation, oder unter Umständen sogar unter Beanspruchung der Substanz, so führt dies letzterdings zu einer neuen Preiserhöhung, welche diese Klassen erst zu einer Konsumeinschränkung zwingen könnte.

Ist das Sozialprodukt überhaupt zu klein, um den Forderungen der Arbeiter auf stabilen Reallohn zu genügen, sofern dem Kapitalisten und der Mittelklasse noch ein genügender Anteil am Sozialprodukt gewährt werden soll, so müßte ein dahingehender Versuch zu einer Schraube ohne Ende führen, und mit der Zeit dürfte sich aus den Kreisen der Mittelklasse sogar eine Vermehrung des Arbeiterangebots ergeben.

Es könnte daher auch eine Sicherung des Reallohnes in diesen Gewerbezweigen auf Kosten der übrigen sozialen Klassen nur im beschränkten Umfange möglich sein, sofern nicht eine vollständige Umwälzung des sozialen Aufbaues einer Gesellschaft die letzte Folge eines zu großen Reallohnes sein soll. Die geringere Spartätigkeit des Mittelstandes könnte nicht durch eine solche der Arbeiterklasse kompensiert werden, da für unseren speziellen Fall nur die Frage der Reallohnsicherung, also die Sicherung einer bestimmten Lebenshaltung des Arbeiters bei abnehmendem Sozialprodukt zur Diskussion steht.

Wenn wir das Ergebnis zusammenfassen, so kann bei abnehmendem Sozialprodukt eine Erhöhung des Nominallohnes in Form des Gleitlohnes zwecks Sicherung des Reallohnes, von kurzer Übergangszeit abgesehen, nur in gewissen Industrien möglich sein, während in vielen Industrien eine Einführung gleitender Löhne überhaupt grundsätzlich ausgeschlossen ist, sofern nicht ihre Existenz gefährdet werden soll. Erfolgt ihre Einführung dennoch und zwar ohne jede Rücksichtnahme auf die wirtschaftlichen Bedingtheiten der einzelnen Industrien, so könnte vielleicht dem einzelnen Arbeiter sein Reallohn gesichert werden, wogegen die Arbeiter dieses Industriezweiges als Gesamtheit die Folgen einer solchen Maßnahme tragen müßten, da es ein Ding der Unmöglichkeit wäre, in den einzelnen Betrieben eine gegenüber früher gleich hohe

Zahl von Arbeitern zu beschäftigen. Die freigewordenen Arbeiter würden auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt das Angebot von Arbeit vergrößern, während die Nachfrage nach Arbeit infolge der Betriebseinschränkung unrentabel gewordener Betriebe, hervorgerufen durch die zurückgegangene Kaufkraft der Konsumenten sowie der geringeren Kapitalisation, kleiner würde. Auf die Dauer könnte der absolute Anteil, der Reallohn, des durchschnittlichen Arbeiters bei abnehmendem Sozialprodukt kaum stabil gestaltet werden. In Industrien, wo die Reallohnsicherung wirtschaftlich zwar möglich wäre, würde das Angebot der arbeitslos gewordenen Arbeiter auf die Lohngestaltung so einwirken, daß auf die Dauer aus **technischen** Gründen des **Arbeitsmarktes** eine Sicherung des Reallohnes auch hier kaum möglich wäre.

§ 3. Gleitender Lohn.

Unter dem Begriff der gleitenden Lohnskala, sliding scale, échelle mobile, wurde bis Kriegsausbruch in Theorie und Praxis nur ein Sonderfall des Systems verstanden: Die Verbindung der nominellen Lohnhöhe mit den Verkaufspreisen der hergestellten Produkte. Eine eventuelle Lohnänderung sollte dem Arbeiter einen **besseren** Reallohn sichern, ihm eine bessere Lebenshaltung ermöglichen. Die Absicht dieser Lohngestaltung war also, den Arbeiter an einer guten Konjunktur zu beteiligen. Es war in der Mehrzahl der Fälle ein Grundlohn gewählt, dem meistens zugleich der Charakter eines Minimallohnes zukam. Stiegen die Preise des in diesem Industriezweig hergestellten Produktes, so sollte der Lohn um einen bestimmten Prozentsatz in die Höhe gesetzt werden. Als Grundlage der Lohnbemessung war somit wie bei den herkömmlichen Lohnsystemen die wirtschaftliche Lage der betreffenden Industrie, also das Moment der Nachfrage und des Angebots, ausschlaggebend. Grundsätzlich ist es demnach mit unserem Problem der gleitenden Lohnskala zwecks Sicherung des Reallohnes nur durch rein äußerliche Momente verwandt, namentlich dadurch, daß die Lohnänderung nach einem Schema, sobald gewisse Verhältnisse eingetreten sind, automatisch, ohne jegliche Lohnverhandlungen, erfolgt. Vielfach war die Lohnsteigerung beschränkt, d. h. öfters nahmen die

Lohnzuschläge bei steigenden Produktenpreisen ab, Anordnnungen, die wir in anderer Form auch bei der zu besprechenden Art des Gleitlohnes wiederfinden.

Für die Arbeiterklassen, wie für den einzelnen Arbeiter birgt dieser Sonderfall des Systems gewisse Gefahren. In Bezug auf die Arbeiterklasse tritt die Gefahr dadurch hervor, daß viele Arbeiter aus den Gewerkschaften austreten, sobald sie im Besitz der Skalen sind. Es verlor z. B. der Verein der Bergwerksarbeiter von Cleveland unter seiner Herrschaft die Hälfte seiner Mitglieder.

In Bezug auf den einzelnen Arbeiter sind es die Produktions- und Absatzschwankungen, die diese Art des Gleitlohnes für die Arbeiterklasse unvorteilhaft gestalten, da der Lohn völlig diesen Schwankungen unterworfen wird. Aus diesen Gründen konnte sich dieser Sonderfall des Gleitlohnes nie im besonderen Maße die Sympathie der Arbeiter erwerben; dort wo er zur Einführung gelangt war, wurde er, nachdem einige englische Arbeiterführer seine verheerenden Folgen nachgewiesen hatten, in den meisten Fällen wieder abgeschafft.

Für den Arbeitgeber bedeutete diese Lohngestaltung insofern einen nicht zu verachtenden Vorteil, als in Zeiten der Konjunktur Streiks unmöglich wurden und in Krisenzeiten die Löhne automatisch zurückgingen.

Die starken Schwankungen der Lebenshaltungskosten in den letzten Jahren führten im Bereiche der Lohnpolitik unter den beteiligten Parteien zu heftigen Auseinandersetzungen. Der Arbeiter suchte durch stets neue Kämpfe seinen Barlohn der Teuerung anzupassen und dadurch die vorausgegangenen Preiserhöhungen seiner Subsistenzmittel zu paralysieren. Die beständige Unruhe, die diese häufigen Lohn- und Gehaltsänderungen namentlich in der ersten Zeit im Wirtschaftsleben hervorriefen, legten den Gedanken einer planmäßigen Lohngestaltung, anlehnend an die Lebenshaltungskosten nahe.

In der vorliegenden Arbeit beschäftigen wir uns mit dieser Art des Gleitlohnes. Von der vorerwähnten Art unterscheidet sie sich grundsätzlich dadurch, daß sie den Reallohn sichern soll. Deshalb wählt sie ihren Maßstab nicht aus dem Gebiet der Produktion, fußt also nicht auf Verkaufspreisen der hergestellten Produkte, der erzielten Gewinne der bezüglichen Unternehmungen. Sie stellt vielmehr ihren Maßstab, durch das Problem

selbst dazu gedrängt, auf einen Güterkomplex ab, dessen verhältnismäßige Preissteigerung ungefähr das Ausmaß angeben kann, um das der Barlohn verändert werden muß, damit er **realiter** gleich bleibt. Der durch Tarifvertrag vereinbarte Grundlohn wird in eine funktionelle Beziehung gebracht mit der Preissumme dieses statistisch festgestellten oder geschätzten Komplexes von Gütern, von dem man annimmt, daß das Ausmaß seiner Veränderung dasselbe sei wie bei den Kosten der Lebenshaltung einer Arbeiterfamilie. Es versucht demnach das System der gleitenden Lohnskala, orientiert an den Kosten der Lebenshaltung, **grundsätzlich** die bisherigen lohnbestimmenden Momente, insbesondere das Verhältnis von Angebot von Arbeit zur Nachfrage nach Arbeit, auszuschalten. Dafür ist es bestrebt, ein neues objektiv gegebenes Moment, die Kosten der Lebenshaltung, an die Stelle der für die verschiedenen Gewerbe individuell gegebenen Marktmomente zu setzen. Die Bezüge der Arbeitnehmer glaubt man dadurch reibungslos und ohne produktionsstörende Wirtschaftskämpfe mit größtmöglicher Beschleunigung den jeweiligen Unterhaltskosten anpassen zu können.

Die Grundlage der gleitenden Lohnskala, orientiert an den Lebenshaltungskosten, bilden demnach ebenfalls zahlenmäßig bestimmte Grundgehälter und Grundlöhne, die in dem Tarifvertrag festgesetzt werden. Diese Grundbezüge sollen an einem bezeichneten Stichtag den „berechtigten" Ansprüchen ihrer Empfänger gerecht werden können. Ihre Kaufkraft wird an Hand eines „Multiplikators", der aus dem Vergleich der jeweiligen Lebenshaltungskosten mit denen am Stichtage gewonnen wird, periodisch an die jeweilige Teuerung angepaßt. Der Aufstellung des Grundlohnes wie der Wahl des Stichtages kommen in Bezug auf den Verlauf der Lohngestaltung entscheidende Bedeutung bei.

Es kann ein tatsächlicher Grundlohn sowie ein konstruierter Grundlohn der Berechnung zugrunde gelegt werden. In der Praxis überwiegt das Verfahren, die in der Vergangenheit an einem bestimmten Stichtage gezahlten Bezüge als Grundlage der Skala

zu wählen. Für die österreichischen Bundesangestellten wurden z. B. die am 1. März 1921 bezahlten Bezüge der Anpassung zugrunde gelegt. Die Theorie versucht dagegen mehr oder weniger willkürlich formulierte Grundbezüge aufzustellen, sei es, daß man sich von den heutigen Sätzen völlig unabhängig macht und die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse zugrunde legt, oder daß man die Friedensbezüge der Geldentwertung entsprechend umrechnet.

Während in den bisherigen Tarifverträgen die darin festgelegten Bezüge nominell bestimmt sind, und ohne Rücksicht auf etwaige Teuerung bis auf weiteres gelten, sollen die durch den Einführungsvertrag der gleitenden Lohnskala festgesetzten Grundbezüge begrifflich nur für einen bestimmten, kurzen Zeitraum gelten. Ihre weitere Geltung hängt davon ab, daß ihre bisherige Kaufkraft nicht unter das festgesetzte Niveau sinkt.

Ergibt die im Tarifvertrag vorgesehene Nachprüfung an den dafür bestimmten Zeitpunkten eine Abnahme der Kaufkraft des Lohnes, so muß nach einer zwingenden Vorschrift dieser Tarifvertragsbestimmung ein Ausgleich stattfinden. Entweder muß schon jede Senkung der Kaufkraft ohne Rücksicht auf ihr Ausmaß zu einer Änderung der Bezüge führen, oder es wird ein bestimmtes Maß z. B. 10 % verlangt, damit ein Lohnaufschlag erfolge. Die Erhöhung erfolgt dann mittelst einer Teuerungszulage auf Grund der Basislöhne. Dieses wiederholt sich bei jeder periodischen Nachprüfung der Kaufkraft des Lohnes, sofern nicht infolge einer Zunahme der Kaufkraft ein Abbau der bisherigen Teuerungszulage als gegeben erscheint.

In Bezug auf die Durchführung des Lohnabbaues sind zwei Stufen zu unterscheiden, je nachdem die Grundbezüge formell als unveränderliche Mindestbarlöhne angesehen werden oder nicht. Die erste Stufe konnten wir schon bei dem englischen System (orientiert an den Preisen der hergestellten Produkte) feststellen. Man geht hier davon aus, daß die Grundlöhne von allen Schwankungen der Kaufkraft des Lohnes unabhängig gemacht werden sollen. Führt die Wirtschaftslage zu einer fallenden Tendenz in der Preisbildung und demgemäß auch zu einem Abbau der Teuerungszulagen, so soll diese an den Grundbezügen seine Grenze finden. Praktisch müßte eine andauernde, erhebliche Verbesserung der Wirtschaftslage naturnotwendig zu einer Neuregelung der tariflich garantierten Grundbezüge führen.

Die zweite Ansicht geht davon aus, daß dem Sinken wie dem Steigen der Kaufkraft des Geldes theoretisch keine Grenzen gesetzt sind. Aus diesem Grunde könne der Lohn weder bei der Zunahme noch bei der Abnahme der Kaufkraft des Geldes an irgend welche Grenzen gebunden sein, da dies dem Grundgedanken der selbsttätig gleitenden Lohnskala nicht entspräche. Diese Anschauung läßt demnach die Grundlöhne nicht als Minimallöhne gelten, und will sie daher ebenfalls im Maßstabe der Kaufkraft-Zunahme des Geldes abbauen, wobei allerdings der Abbau nur dann erfolgen soll, wenn die steigende Tendenz des Geldwertes schon längere Zeit vorhanden war.

Die Erhöhung und der Abbau der Barlöhne erfolgt im Maßstabe der Ergebnisse der periodischen Nachprüfung der Kaufkraft des Lohnes an Hand der Preisschwankungen des Veränderungsfaktors. In der Feststellung der Schwankungen des Veränderungsfaktors und in der Auswertung der erzielten Ergebnisse für die Lohnanpassung liegt der Schwerpunkt einer jeden selbsttätig gleitenden Lohnskala, sofern man den Verlauf der Kurve der Lebenshaltungskosten mit der des Veränderungsfaktors als parallel verlaufend voraussetzt. Das System der gleitenden Lohnskala, orientiert an den Kosten der Lebenshaltung, bedeutet, daß sich die Veränderungen der Löhne von Zeitpunkt zu Zeitpunkt oder besser das Ausmaß der Veränderung der Löhne von Zeitpunkt zu Zeitpunkt nach dem Ausmaß der Veränderung der Kosten der Lebenshaltung von Zeitpunkt zu Zeitpunkt zu richten hat. Es wird also nicht zur Bestimmung der Lohnhöhe selbst, sondern nur zur Bestimmung des Ausmaßes der Veränderung der Lohnhöhe des Grundlohnes ein objektives Moment angestrebt: Veränderung der Kosten der Lebenshaltung.

Das Problem der Gerechtigkeit, dem im Problem des Gleitlohnes eine besondere Bedeutung zukommt, kann durch seine Einführung nicht gelöst werden. Die Gerechtigkeit des Lohnes ist ein ethisches Postulat und hat nur einen relativen Inhalt, nicht aber einen absoluten. In einer kapitalistischen Wirtschaftsweise, also in einer am Markt orientierten Wirtschaft, kann die Gerechtigkeit keinen Platz finden. In dieser Wirtschaftsform richtet sich der Arbeitslohn, wie der Preis einer jeden Ware nach der Wertschätzung des Käufers, die sich bei der Arbeit der Form nach in der Nachfrage nach dem hergestellten Produkte äußert. Mit

Hilfe des Gleitlohnes kann höchstens dem Arbeiter seine Lebenshaltung gesichert werden, wobei diese Sicherung mit der Gerechtigkeit des Lohnes nichts zu tun hat, da diese sich nur auf die Lebenshaltung selbst beziehen kann.

Unsere Darlegungen haben gezeigt, daß bei zurückgehendem Sozialprodukt nur bei bestimmten Industrien eine Sicherung des Reallohnes möglich ist. Für kürzere Zeit kann sie auch in manchen anderen Industrien möglich sein, wogegen durch die Verteuerung der Produkte und dem allgemeinen Rückgang der gesellschaftlichen Kaufkraft die Reallohnsicherung bei anderen Gewerben von Anfang an ausgeschlossen sein wird. Die Industrien, für die eine Reallohnsicherung nur bedingt möglich ist, können durch die fortschreitende Abnahme der Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit früher oder später gezwungen sein, ebenfalls kleinere Reallöhne zu zahlen. Es ist deshalb sehr wohl möglich, die gleitende Lohnskala in solchen Industrien einzuführen, bei denen eine Erhöhung der Produktenpreise möglich ist oder bei denen der Kapitalprofit die höhere Lohnquote zu tragen gewillt ist. Daneben dürfte die Einführung des gleitenden Lohnes auch bei solchen Lohnbezügern möglich sein, die nicht so eng mit der kapitalistischen Wirtschaft verflochten sind. Dieses dürfte für alle Beamte, Angestellte und Arbeiter der öffentlich-rechtlichen Körperschaften zutreffen. Bei den städtischen und staatlichen Regiebetrieben, wie Waffenfabriken, Verkehrsmittel, Gaswerken, Elektrizitätswerken usw., denen ein gewisser Monopolcharakter laut Gesetz zukommt, dürfte die gleitende Lohnskala ebenfalls möglich sein. Es würde hier durch ihre Einführung der öffentlich-rechtliche Arbeiter gegenüber dem Fachkollegen in der Privatindustrie bedeutend besser gestellt. Die Einführung der gleitenden Lohnskala würde bei dieser Kategorie von Arbeitern und Angestellten, namentlich durch die Umständlichkeit der Lohnverhandlungen, insbesondere durch das Arbeitsverhältnis zu rechtfertigen sein; dieses schließt den Streik aus; wird er angetreten, so führt er zur Stillegung lebensnotwendiger Betriebe.

Bei den übrigen mit der kapitalistischen Wirtschaft enger verbundenen Betrieben, in denen die Sicherung des Reallohnes bei einer starken Abnahme des Sozialproduktes nicht möglich ist, kann bei besonders starken Preisschwankungen die gleitende Lohnskala trotzdem von Vorteil sein. Man kann sich hier das Vorgehen so denken, daß ein Grundlohn für einen bestimmten Zeit-

raum gewählt wird, der sich nun an Hand der festgestellten Preiserhöhung der Lebenshaltungskosten innerhalb dieser Periode von Zeitpunkt zu Zeitpunkt verändert. Ergeben dann die volkswirtschaftlichen Bedingungen für diesen Industriezweig die Unmöglichkeit für die Beibehaltung dieses Grundlohnes, so müßten die Parteien durch neue, grundsätzliche Lohnverhandlungen einen neuen Grundlohn für die folgende Tarifperiode feststellen. Dieses „System" der gleitenden Lohnskala verhütet fortwährende Lohnverhandlungen grundsätzlicher Natur. Statt bei jeder Lohnzahlung, wie es z. B. in Deutschland der Fall ist, grundsätzliche Lohnverhandlungen zu führen, ist es bei dieser Einstellung nur von Zeit zu Zeit nötig. Klar ist es, daß dies keine gleitende Lohnskala im wahren Sinne des Wortes ist, da der Lohn, der gleiten soll, von Zeitpunkt zu Zeitpunkt geändert wird.

Wie dieses „System" der gleitenden Lohnskala durchgeführt werden kann, zeigen die folgenden, durch die Vorstände der Spitzenverbände der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer Deutschlands am 1. September 1923 ausgearbeiteten Richtlinien. Diese Richtlinien lauten nach der „Holzarbeiter-Zeitung" vom 15. Sept. 1923:

1. Zur Gewinnung eines einwandfreien Urteils über die Kaufkraft des Lohnes und um sich über die notwendige Lohnhöhe ein solches bilden zu können, ist es nötig, die jeweiligen Lohnbeträge in Grundlohn und Multiplikator zu zerlegen. Der jeweilige „Tariflohn ist also gleich Grundlohn mal Multiplikator".

2. Der Grundlohn wird für den Zeitraum von 4 bis 8 Wochen durch die Tarifvertragsparteien unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Notwendigkeiten festgesetzt. Dieser Grundlohn bleibt somit für die betreffende Tarifperiode konstant und es drückt sich in ihm die jeweilige Wirtschaftslage des betreffenden Produktionszweiges aus.

3. Als Multiplikator soll eine aus der statistischen Erfassung der Lebenshaltungskosten gefundene Meßzahl verwendet werden; da lediglich die im Kleinhandel zu zahlenden Preise für Lebensmittel und Bedarfsgegenstände bestimmend für den Zahlungsmittelbedarf des Arbeiters sind. Dollarkurs oder Großhandelsmeßzahl sind zur Ermittlung dieses Multiplikators ungeeignet.

„Die Wahl der Meßzahl ist den Tarifvertragsparteien überlassen." Für Reichstarifverträge und für Tarifverträge für größere

Bezirke soll die Reichsindexzahl des statistischen Reichsamtes verwendet werden, wobei allerdings auf die örtlichen Verschiedenheiten bei der Bemessung des Grundlohnes Rücksicht genommen werden muß. Für örtliche Tarifverträge empfiehlt sich die Anwendung des vom statistischen Reichsamt für den betreffenden Ort errechneten Indexzahl, oder eine ähnliche, nach denselben Grundsätzen aufgebaute Meßzahl. Von Bedeutung ist, daß die verschiedenen Berufsgruppen eines einheitlichen Wirtschaftsgebietes möglichst die gleiche Meßzahl zur Anwendung bringen.

4. „Bei Festsetzung der jeweiligen Lohn- oder Gehaltshöhe hat man zu unterscheiden:

a) Die Lohnwoche, d. h. die Woche, für die der Lohn verdient wird.

b) Den Festsetzungstag der Meßzahlen und den Festsetzungstag des Lohnes. Letzterer wird zweckmäßigerweise möglichst mit dem ersteren zusammengelegt.

c) Den Auszahlungstag.

d) Die Verbrauchswoche."

5. Grundsätzlich muß für die Bemessung der Lohnhöhe der Geldwert der Verbrauchswoche maßgebend sein. In Zeiten geringer Geldwertschwankung kann man, ohne allzu große Fehler zu begehen, den Feststellungstag der Meßzahl für die Lohnhöhe maßgebend gelten lassen. In Zeiten starker Geldentwertung muß dagegen dieser Fehler ein nicht erträgliches Absinken des Reallohnes zur Folge haben. Bei der Lohnfestsetzung muß deshalb die zu erwartende Steigerung der Meßzahl der Verbrauchswoche außer der Meßzahl des Feststellungstages selbst eingerechnet werden, wozu einen gewissen Anhalt die Bewegung des Dollarkurses und des Großhandelsindex zu geben vermag: Ob diese Schätzung richtig gewesen ist, kann erst die Meßzahl, die in der Verbrauchswoche ermittelt wird, angeben. Ergibt sich ein zuwenig oder zuviel an Lohn oder Gehalt, so muß eine entsprechende Korrektur vorgenommen werden.

In Zeiten heftigster Preisschwankungen, wie sie in der allerletzten Zeit in Deutschland vorkommen, sind selbst diese Richtlinien illusorisch. Die Festsetzung der Lebenshaltungskosten muß zeitlich stets von der Lohnauszahlung abweichen. Könnte der Grundlohn mal festgestellten Multiplikator am Stichtage zur Auszahlung kommen, so müßte der Arbeiter an diesem Tage selbst das Geld verausgaben, da sich das Geld von einem Tage zum

anderen entwertet. Praktisch ist diese theoretische Forderung ausgeschlossen. Vorerst müssen die Preise festgestellt sein und der Index nach dem gewählten Schema daraus berechnet werden. Dann erst könnte der Tariflohn berechnet und ausgezahlt werden. Es könnte also bestenfalls der Lohn theoretisch an demselben Tage abends ausgezahlt werden, könnte aber praktisch an diesem Tage selbst nicht ausgegeben werden. Gilt dies für Waren, die man im Vorrat für die Lohnperiode in geringer Menge kaufen kann, wie Fett, Mehl, Käse, gewisse Gemüse, Eier, und in einem gewissen Maße während der kälteren Jahreszeit auch Fleisch, so dürfte diese Vorsorge nicht möglich sein in der warmen Jahreszeit für Milch, Fleisch, frisches Gemüse, Brot usw. Die hierfür bestimmten Lohnteile würden sich unter allen Umständen der steigenden Teuerung entsprechend entwerten. Gilt dies insbesondere für die Ernährungskosten, so kann hier noch angedeutet werden, daß für die Bekleidungsausgaben in den angedeuteten Zeiten die Verhältnisse noch schlimmer liegen. Die Ausgaben für einen Anzug, für einen Mantel, für Schuhe, müssen theoretisch aus den einzelnen Lohnperioden zusammengespart werden. Kann der Arbeiter diese Lohnteile nicht wertbeständig und zwar im Verhältnis zu diesen Waren anlegen, bis die Summe für deren Kauf ausreichend groß ist, ist für ihn ein Kauf von größeren Kleidungsstücken ausgeschlossen.'

In der Wirklichkeit liegen die Verhältnisse der Reallohnsicherung mittelst gleitender Löhne infolge der Diskrepanz zwischen Index-Ermittlungstag und Lohnauszahlungstag schlechter. Um den sich hieraus ergebenden Unterschied der Teuerung zu umgehen, hat man in allerletzter Zeit in Deutschland zu dem System der Vorschußlöhne auf breiter Grundlage und auch zu der teilweisen Naturalentlohnung gegriffen. Es ergibt sich hieraus, daß die vorstehenden Richtlinien in Punkt 4 und 5 der Praxis nicht gewachsen sind. Die Bewegung oder die Höhe des Dollarkurses resp. des Großhandelsindexes konnte früher, wo sie noch dem Kleinhandelsindex vorauseilte, die mutmaßliche Steigerung der Kleinhandelspreise oder der Lebenshaltungskosten während der nächsten Wochen vermitteln. Bei den heutigen Währungsverhältnissen Deutschlands (Herbst 1923) ist dies ausgeschlossen, was namentlich noch durch die in allerletzter Zeit im Kleinhandel eingeführte Goldgrundpreis-Berechnung verstärkt wird. Diese richtet sich nach dem Börsenkurs des Dollars.

Die Sicherung des Reallohnes oder die Kaufkraftsicherung eines bestimmten von Periode zur Periode sich verändernden Grundlohnes ist in Zeiten rasender Geldentwertung weder theoretisch noch praktisch vollkommen möglich. Wie die tatsächlichen Verhältnisse in Deutschland ergeben, ist eine solche Sicherung nur möglich.

1. bei der Naturalentlohnung,
2. bei vollkommener Vorauszahlung des Lohnes und gleichzeitiger Wertsicherung des Lohnbetrages, der seiner Natur nach nicht sofort zum Konsum verwendet werden kann.

II. Teil: Technisches.

In diesem zweiten Teile der Arbeit versuchen wir vor allem die Veränderung der Kosten der Lebenshaltung von Woche zu Woche oder von Monat zu Monat zu ermitteln. Dieses in die erste Linie gestellte Problem beschäftigt sich demnach mit dem zeitlichen Verlauf der Teuerung einer bestimmten Lebenshaltung, in anderer Ausdrucksweise, man will den Verlauf der Teuerung oder die Kosten der Lebenshaltung von Monat zu Monat erkennen. Daneben streifen wir ein zweites, für uns weniger wichtiges Problem, das sich mit der Ermittlung der Kosten der Lebenshaltung im gleichen Zeitpunkt an verschiedenen Orten befaßt, also für einen bestimmten Zeitpunkt oder Zeitraum aus der Statistik der Kleinhandelspreise Unterlagen für die Beurteilung der Teuerung und der Kosten der Lebenshaltung an den einzelnen Orten zu erhalten trachtet.

Für unser Problem wird grundsätzlich nicht die absolute Höhe der Lebenshaltungskosten an diesem Zeitpunkt und an jenem Zeitpunkt verlangt, sondern nur das Ausmaß der Veränderung von Woche zu Woche oder von Monat zu Monat, bei der zweiten interlokalen Betrachtungsweise das Ausmaß des Unterschiedes von Stadt zu Stadt. Die zeitlichen Verhältniszahlen geben demnach das Ausmaß der notwendigen Lohnsteigerung an, während die örtlichen Verhältniszahlen für die Bildung der Lohnklassen, Teuerungsklassen, benutzt werden können. Falsch wäre es demnach, davon auszugehen, wieviel der Arbeiter tatsächlich zum Lebensunterhalt von Woche zu Woche oder von Monat zu Monat ausgibt. Seine tatsächlichen Ausgaben richten sich im wesentlichen nach seinem Lohne, während die Veränderung der Lohnhöhe, die notwendig ist, durch die Indexziffer erst bestimmt werden soll. Die Abgrenzung des Problems deutet darauf hin, daß man nicht alle erfaßbaren Preise oder auch nur alle Kleinhandelspreise heranziehen will, sondern ins-

besondere nur die Preise derjenigen Waren, die für die Kreise der uns interessierenden Personen von Bedeutung sind. Es soll die Veränderung der Preissumme eines für diese Kreise relevanten Warenkomplexes von Zeitpunkt zu Zeitpunkt ermittelt werden, um aus seiner verhältnismäßigen Preissteigerung einen Anhaltspunkt für das Ausmaß einer notwendigen Lohnsteigerung zu finden. Man will, um das zweite Problem zu kennzeichnen, die Preishöhe dieses Güterkomplexes zu einem bestimmten Zeitpunkt von Ort zu Ort verfolgen.

Um die Preisentwicklung vom Standpunkt des letzten Verbrauches aus darzulegen, gingen die ersten Versuche im allgemeinen so vor, daß man die Kleinhandelspreise einer Anzahl lebensnotwendiger Nahrungsmittel wie Fleisch, Brot, Kartoffeln, Fett, Milch usw. von Monat zu Monat oder von Jahr zu Jahr verfolgte. Es drang aber bald die Erkenntnis durch, daß diese Preisstatistik kein Bild der Teuerung und über ihren Verlauf geben könne. Eine geringe Erhöhung des Preises eines Massenkonsumartikels, wie der Kartoffeln oder des Brotes, beeinflußt die Haushaltungskosten viel empfindlicher als eine starke Preiserhöhung einer nur in geringen Mengen konsumierten Ware. Neben dem Preis der Ware spielt demnach auch die konsumierte Menge in der Teuerungsstatistik eine Rolle, wodurch die Teuerungsstatistik zu dem Problem der zweckmäßigen Gewichte, der „Zahlen", mit denen die Preise multipliziert werden müssen, gemacht wird.

§ 1. Die Indexziffer von Jastrow und Calwer.

Anfang 1898 machte Prof. Jastrow in der von ihm begründeten Zeitschrift „Der Arbeitsmarkt" den ersten Versuch, eine Teuerungszahl mittels Gewichtung der Preise zu erhalten. Er wählte als Grundlage für die Ermittlung der Lebenshaltungskosten die Ernährungskosten einer vierköpfigen Arbeiterfamilie für vier Wochen. Er stellte seine Berechnungen 1907 ein; sie wurden 1911 in erweitertem räumlichen Umfange von Calwer auf derselben Grundlage fortgesetzt. Um seine Gewichte zu erhalten, ging Jastrow von der wöchentlichen Nahrungsmittelmenge, die der deutsche Marinesoldat laut Speiserolle in heimischen Häfen ver-

zehren sollte, aus. Für einen jeden Mann betrug diese wöchentliche Ration:

800 gr Rindfleisch,	3000 gr Kartoffeln,
750 „ Schweinefleisch,	340 „ Zucker,
800 „ Hammelfleisch,	5250 „ Brot,
150 „ Reis,	0,11 l Essig,
300 „ Bohnen,	455 gr Butter,
300 „ Erbsen,	106 „ Salz,
500 „ Weizenmehl,	105 „ Kaffee,
200 „ Backpflaumen,	21 „ Tee.

Jastrow glaubt seine Annahme durch den Hinweis zu rechtfertigen, daß die Arbeitsleistung des Marinesoldaten höchstwahrscheinlich der des Arbeiters entsprechen dürfte und somit die Ration, die nach den Speiserollen dem Marinesoldaten zusteht, auch als Normalration des Arbeiters angenommen werden könnte.

Er wählte also einen außerhalb der Arbeiterklasse liegenden Konsum, weil ihm für diese selbst kein zuverlässiger Normalverbrauch auf Grund von direkten Unterlagen zur Verfügung stand.

Durch Verdreifachung der Normalration des Marinesoldaten berechnet er nun den vierwöchentlichen Nahrungsaufwand einer vierköpfigen Arbeiterfamilie, bestehend aus zwei Erwachsenen und zwei Kindern, die er einer erwachsenen Person gleichsetzt[1]). Die so gewonnenen Gewichte werden mit denen aus einer Reihe von Städten gewonnenen Kleinhandelspreisen beschwert. Auf diese Weise gelang es einmal den Verlauf der Teuerung an den einzelnen Orten zu ermitteln, zum anderen konnte das Lebensmittelpreisniveau der einbezogenen Städte — immer vom Standpunkt des Konsumenten aus — allmonatlich unter sich verglichen werden.

Vom logischen Gesichtspunkt aus ist hier zur Ermittlung der Bewegung des Preisniveaus oder der Teuerung von Zeitpunkt zu Zeitpunkt und zur Ermöglichung zwischenörtlicher Vergleiche hinsichtlich der Teuerung eine Hilfsmethode, eine Hilfsvorstellung, eine Fiktion eingeführt worden, nämlich die Vorstellung, daß eine vierköpfige Arbeiterfamilie in jeder

[1]) Vergleiche über diese Frage Gigon u. Mangold, Neue Indexziffern, Zeitsch. f. Schweiz. Statistik u. Volksw., 1921, H. 1, S. 55.

der einbezogenen Städte, also die süddeutsche wie die norddeutsche Arbeiterfamilie die gleiche Zusammensetzung in ihrer Ernährung aufweist, und daß für diese Normalfamilie die dreifache Ration des Marinesoldaten benötigt und eingekauft wird.

Fiktion bedeutet Abweichung von der Wirklichkeit und zwar bewußte Abweichung von der Wirklichkeit[1]). Es kann somit eine Fiktion niemals auf ihre Richtigkeit hin beurteilt werden, da sie im Bewußtsein, daß sie nicht der Wirklichkeit entspreche, aufgestellt worden ist. Ob eine Fiktion zweckmäßig ist, kann demnach der einzige ausschlaggebende Gesichtspunkt sein. Die Nützlichkeit muß also die Fiktion rechtfertigen. Das Problem lautet deshalb: Ist die Einführung der dreifachen Ration des deutschen Marinesoldaten für die Gewichtung der Lebensmittelpreise zweckmäßig, um den zeitlichen Verlauf der Teuerung zum Ausdruck zu bringen und um zwischenörtliche Vergleiche hinsichtlich der Teuerung zu ermöglichen?

Jastrow war sich des fiktiven Charakters der Berechnung wohl bewußt. Bereits in den ersten Nummern seiner Zeitschrift hob er gegenüber den zahlreichen Kritiken hervor, daß er keinen Augenblick im Zweifel darüber war, daß sich die Ration des Marinesoldaten mit der Ernährungsbasis der durchschnittlichen Arbeiterfamilien nicht decke.

Eine gewisse Bedeutung kann man seiner Fiktion trotzdem für „normale Zeiten" nicht absprechen. Die hauptsächlichste Fehlerquelle muß man in der Verallgemeinerung des für die verschiedenen Arbeiterfamilien unpassenden Nahrungszuteilung des Marinesoldaten suchen. Vor allem dürfte das Verhältnis der einzelnen Nährmittel nicht stimmen. Der Arbeiter wird kaum eine entsprechende Menge Fleisch verzehren, dagegen fehlen in der Speiserolle vollständig die grünen Gemüse, Wurstwaren, Fische, Konserven. Die Seefische sind billiger aber ebenso nahrhaft wie das Fleisch und kosten nur halb so viel. Der Arbeiter wird weniger Butter verzehren, wogegen die billigere Margarine und das Schmalz gebraucht werden. Es fehlen auch der Käse und die Milch; diese spielt in der Ernährungsgrundlage der Arbeiterfamilie infolge der

[1]) Vaihinger, Hans, Die Philosophie des Als Ob, 5., 6. Aufl. 1920.

Kinder eine große Rolle. Die Jastrow—Calwer'sche Konstruktion steht demnach in einem direkten Widerspruch mit der Lebenshaltung der Arbeiterfamilie.

Die Fiktion wurde durch Jastrow und Calwer eingeführt, um die Bewegung der Teuerung verfolgen und um zwischenörtliche Vergleiche vornehmen zu können. Was die Zweckmäßigkeit der Fiktion anbelangt, so hat bereits Jastrow hervorgehoben, daß der Marinesoldat wesentlich mehr Eiweiß und Fett zu sich nimmt, als der normale Arbeiter, die Arbeiterfrau oder die zwei Kinder. Tatsächlich ergibt eine Umrechnung der dreifachen Ration in Kalorien, daß diese hypothetische Ernährungsgrundlage der Arbeiterfamilie erheblich mehr Nährwerte enthält als eine solche von angegebener Größe tatsächlich durchschnittlich zu verzehren pflegt. Dabei muß man bedenken, daß dieses Mehr an Nährwerten vor allem auf die hohen Mengen an Fleisch entfällt. Die Fleischpreise, die vor dem Kriege und auch heute noch in den einzelnen Städten häufig anders verliefen und verlaufen als die Bewegung der Preise der übrigen Nahrungsmittel, müssen infolge der großen Menge Fleisch einen ungebührlich hohen Einfluß auf die Gestaltung und Bewegung der Teuerungsziffer ausüben. Diskutiert wird demnach nicht über die Fiktion von Jastrow, also über die Abweichung von der Wirklichkeit, sondern lediglich über den hohen Einfluß der Fleischpreise und deren Sondereinfluß auf die zu gewinnende Teuerungsziffer.

Rechnet man die Wochenration des Marinesoldaten, die nach Jastrow und Calwer der des durchschnittlichen Arbeiters entsprechen soll, in Kalorien um, und legt man ihren Gehalt an Eiweiß, Kohlenhydraten und Fett dar, so erhalten wir auf den Tageskonsum reduziert folgende Zahlen: Kalorien 4018, Eiweiß 125,15 gr., Fett 103,88 gr., Kohlenhydrate 613,93 gr. Der Verbrauch von 4018 Kalorien ist wesentlich höher als die Kalorienmenge, die nach den Untersuchungen der Ernährungsphysiologen für einen erwachsenen Mann von 70 kg Gewicht bei mittleren Arbeitsleistungen für erforderlich gehalten wird und tatsächlich von den Durchschnittsarbeitern vor dem Kriege verbraucht worden ist. Die Ernährungsphysiologen verlangen für diesen Mann, damit er seine gewohnte Arbeitstätigkeit voll aufrecht erhalten kann, täglich 3000 Kalorien. Für die Arbeiterfrau nimmt Dr. Gigon $^9/_{10}$ der Kalorienzahl des Mannes an, während er für die Kinder mit Recht nach

der Altersstufe Abstufungen macht, und vor allem die ganz andere Ernährungsbasis mit berücksichtigt. Die zwei Rationen des Marinesoldaten, die für die Frau und für die zwei Kinder eingesetzt sind, sind in der Kalorienzahl und in der Höhe der Hauptnährstoffe zu hoch, aber auch die Zusammensetzung ihrer Nahrung ist grundsätzlich anders als die des erwachsenen Durchschnittsarbeiters oder gar des Marinesoldaten.

Neben der ausreichenden Menge an Kalorien, die dem menschlichen Körper zugeführt werden muß, ist ein bestimmtes Mischungsverhältnis der Hauptnährstoffe erforderlich: Eiweiß, Fett und Kohlenhydrate müssen in einer bestimmten Mischung in der Nahrung enthalten sein. Man glaubt, daß in der Kost des mittleren Arbeiters rund 100 gr Eiweiß, 60 gr Fett und 500 gr Kohlenhydrate enthalten sein müssen, demnach bedeutend kleinere Mengen als sie der Jastrow—Calwer'sche „Durchschnittsarbeiter" verzehren soll.

Calwer versuchte in seinen „Monatlichen Übersichtun über Lebensmittelpreise" dem Einwand zu begegnen, daß seine Indexziffer unzweckmäßig sei, weil sie zu viel Fett und Fleisch enthalte. Seit 1921 berechnet er neben seiner alten Indexziffer, die sich auf der Ration des Marinesoldaten gründet, eine neue Indexziffer, der eine „kleine Ration" zugrunde liegt, wie sie nach seiner Angabe vor 50 bis 70 Jahren bei den ärmsten Volksschichten in norddeutschen Gegenden üblich gewesen sein soll. Für eine Familie von vier Köpfen, zwei Erwachsenen und zwei Kindern, die er gleich einem Erwachsenen setzt, nimmt er unter Verdreifachung der kleinen Ration folgende Mengen an:

1000 gr Schweinefleisch,
500 „ Schmalz,
300 „ Reis,
300 „ Mehl,
7500 „ Brot,
25000 „ Kartoffeln.

In der folgenden Übersicht werden die Kalorien der kleinen Rationen von Calwer, sowie das Mischungsverhältnis der Hauptnährstoffe, in der diese in der Ration zueinander stehen, wiedergegeben.

Nährwertberechnung der Calwer'schen „kleinen Ration"
(Kalorien nach Schall-Heislers Nahrungsmitteltabelle).

Nahrungsmittel	Wochenration	In der Wochenration sind enthalten			
		Eiweiß	Fett	Kohlenhydrate	Kalorien
	g	g	g	g	g
Schweinefleisch	1 000	177	153	0	2 280
Schweineschmalz	500	1	476	0	4 425
Reis	300	18	1	224	990
Mehl (Roggen)	300	20	3	209	960
Brot (Schwarz)	7 500	353	45	3593	16 500
Kartoffeln	25 000	375	25	5000	22 000
Wöchentlich f. 3 Erwachsene		944	703	9026	47 155
Wöchentlich f. 1 Erwachsenen		315	234	3009	15 718
Täglich für 1 Erwachsenen .		54	33	430	2 245

Man sieht aus den Zahlen ohne weiteres, daß die kleine Ration weder inbezug auf die Kalorien noch im Mischungsverhältnis der Hauptnährstoffe den physiologischen Bedingungen für einen Erwachsenen entspricht.

Den fiktiven Charakter der großen wie der kleinen Rationen kennzeichneten wir bisher dadurch, daß beide bewußt von der tatsächlich verbrauchten Nahrungsmittelmenge, die eine vierköpfige Arbeiterfamilie in der Regel zu verbrauchen pflegt, abweicht. Bei der Verwertung der Ergebnisse wird nun so vorgegangen, als ob die aus dem Nahrungsmittelaufwand berechnete Teuerungszahl die gesamte Teuerung repräsentiere, wodurch der fiktive Charakter noch verstärkt wird. Man glaubt, daß man durch die Wiedergabe der Ausgaben für den Nahrungsmittelaufwand von Monat zu Monat, und von Ort zu Ort, dadurch auch die Bewegung der Kosten der übrigen Lebensnotwendigkeiten (Wohnung, Heizung und Beleuchtung, Bekleidung, Steuern, Fahrgeld usw.) entsprechend wiedergibt.

Die Jastrow—Calwer'schen Versuche, eine Indexziffer der Lebenshaltungskosten des durchschnittlichen Arbeiters zu ermitteln, muß man als unzweckmäßig bezeichnen. Die Lebenshaltung des durchschnittlichen Arbeiters muß zwar von einer von vornherein konstruierten Lebenshaltung, also von der Annahme, als ob diese Lebenshaltung für den Durchschnittsarbeiter zutreffe, ausgehen. Diese konstruierte Lebenshaltung muß sich natürlich an die tatsächlichen Verhältnisse für die sie ge-

schaffen wurde, anlehnen. Die Lebenshaltung des Marinesoldaten und die der Durchschnitts-Arbeiterfamilie liegen aber in ganz anderen Ebenen. Es kann deshalb die grundsätzlich andere Ernährungsgrundlage des Marinesoldaten und deren verschiedene Zusammensetzung im Vergleich mit der der Durchschnitts-Arbeiterfamilie ebensowenig das Ausmaß der notwendigen Veränderung des Lohnes des Durchschnittsarbeiters wiedergeben als die Indexziffer, die auf Grund der Lebenshaltung des ledigen Arbeiters oder des Arbeiters mit großer Kinderzahl, des hoch- oder schlechtbezahlten Arbeiters gewonnen wird. Aus diesem Grunde ist auch die kleine Ration als Indexgrundlage abzulehnen; es kann die Lebenshaltung der ärmsten Schichten der Bevölkerung in Norddeutschland vor 50 bis 60 Jahren niemals das Ausmaß der Veränderung der Kosten der Lebenshaltung des heutigen Durchschnittsarbeiters vermitteln.

§ 2. Die Indexziffer des deutschen statistischen Reichsamtes.

Die amtliche Teuerungsstatistik der Lebenshaltung, die Ende 1919 auf Anregung des Reichsarbeitsministeriums eingerichtet wurde, stellt eine Verbesserung und Weiterbildung der Jastrow—Calwer'schen Konstruktion dar. Im Gegensatz zur dreifachen Wochenration des Marinesoldaten stellt die amtliche Statistik einen vierwöchentlichen Normalbedarf einer fünfköpfigen Arbeiterfamilie (2 Erwachsene und 3 Kindern von 12, 7 und $1^1/_2$ Jahren) für Ernährung, Wohnung, Heizung und Beleuchtung sowie der Bekleidung auf. Für die Aufstellung des vierwöchentlichen Normalbedarfs ist man von den Verhältnissen der Nachkriegszeit ausgegangen. Diesem Normalbedarf liegen die folgenden Verbrauchsziffern oder Wertigkeitszahlen zugrunde:

	Wertigkeitszahl		Wertigkeitszahl
Nahrung:		Schellfisch	1500 g
Roggenbrot	47000 g	Speck	1500 „
Mehl	4000 „	Fett	4500 „
Nährmittel (Teigwaren, Haferflocken, Graupen, Hülsenfrüchte, Reis u. dgl.)	11000 „	Salzheringe	1000 „
		Dörrobst (Backobst), billigste Sorte	3000 „
		Zucker	3500 „
Kartoffeln	70000 „	Eier	10 Stück
Gemüse	15000 „	Vollmilch	28 Liter
Fleisch	3000 „	Magerkäse	1750 g

	Wertigkeitszahl
Brennstoffe:	
Steinkohlen	3 Ztr.
oder	
Braunkohlen	5 „
oder	
Braunkohlenbriketts	4 „
oder	
Gaskoks	3 „
oder	
Torf	6 „
oder	
Brennholz	6 „
oder	
Kochgas	40 cbm

	Wertigkeitszahl
Leuchtstoffe:	
Leuchtgas	15 cbm
oder	
Elektrizität	5 Kwstd.

Wohnung
von 2 Zimmern und Küche
monatl. Mietzins

Um die gekennzeichneten Ziele zu erreichen, bedient sich also auch die amtliche Teuerungsstatistik einer Hilfskonstruktion, einer Fiktion. Insbesondere werden die Wertigkeitszahlen der Nahrungsmittel möglichst in Anlehnung an den tatsächlichen, besser an den möglichen Bedarf einer fünfköpfigen Arbeiterfamilie aufgestellt. Es ist ohne weiteres einzusehen, daß der in Anlehnung an die tatsächlichen Verhältnisse aufgestellte Normalbedarf von keiner einzigen fünfköpfigen Familie in diesem Ausmaße verbraucht wird. Der tatsächliche Verbrauch wird bei der einzelnen gekennzeichneten Arbeiterfamilie teils über, teils unter dieser Normalration liegen.

Die Untersuchungen der von der amtlichen Teuerungsstatistik für die Ernährung eingesetzten Wertigkeitszahlen ergibt in bezug auf ihre Zweckmäßigkeit gegenüber dem Jastrow—Calwerschen Versuch bessere Resultate. Die Nährwerteinheiten und die Kalorien weichen weniger stark von den Normalsätzen der Ernährungsphysiologen ab; insbesondere findet sich beim amtlichen Schema nicht die große Fleisch- und Fettmenge, die die Jastrow—Calwer'sche Fiktion selbst als Fiktion starken Angriffen aussetzt. Die erwähnte fünfköpfige Normalfamilie verzehrt nach dem amtlichen Schema in vier Wochen Nahrungsmittel, die im Total 316 600 Kalorien, täglich somit 11 307 Kalorien ergeben.

Nach Zuntz hat ein Mann einen täglichen Normalbedarf von 3000 Kalorien, die Frau einen solchen von 2400 Kalorien, das zwölf-

jährige Kind 2250, das siebenjährige 1500 und das eineinhalbjährige Kind 900 Kalorien. Es würde demnach nach Zuntz die amtliche Normalfamilie 10070 Kalorien für ihren Unterhalt bedürfen. Tatsächlich schreibt ihr die amtliche Teuerungsstatistik einen Bedarf von 11307, also einen um 1157 Kalorien zu großen Bedarf zu. Dieses Mehr ist im wesentlichen auf die zu hoch angesetzte Brotmenge zurückzuführen. Trotz dieses scheinbaren Fehlers darf man die Fiktion der amtlichen Statistik als zweckmäßig ansehen, soweit wenigstens die Ernährung, und auch Wohnung, Heizung und Beleuchtung in Betracht kommen.

Nach langen Vorberatungen ist die Grundlage des amtlichen Index im Frühjahr 1922 um den Bekleidungsbedarf erweitert worden. Man ging dabei zunächst von dem folgenden Jahresverbrauch der fünfköpfigen Normalfamilie aus:

Für obere Bekleidung: Je einen Herren- und Knabenanzug, ein Mädchenkleid und je zwei Frauenröcke und Blusen.

Für Unterkleidung: Je sechs Männer- und Frauenhemden, sechs Paar Männersocken und sechs Paar Frauenstrümpfe.

Für Schuhwerk: Je ein Paar Männer- und Frauenstiefel, zwei Paar Kinderstiefel und achtmaliges Besohlen mit Herrichten der Absätze von Männerstiefeln.

Um den Vierwochenverbrauch zu erhalten, werden die jeweiligen Kosten des Jahresaufwandes durch 13 dividiert.

Bereits eine flüchtige Durchsicht des Aufwandes der Bekleidung ergibt das Fehlen wichtiger Bekleidungsstücke wie: Hüte, Unterkleidung, Taschentücher, Stehkragen, Mäntel usw. Um das Fehlende zu ersetzen, hat man aber die angeführten Bekleidungsgegenstände etwas reichlicher gefaßt als bei der Aufstellung eines Normalverbrauches an Kleidung erforderlich gewesen wäre. Man nimmt also an, daß die in der Reichsstatistik einbezogenen Bekleidungsgegenstände für die Ermittlung der Bewegung der Teuerung von Monat zu Monat und für zwischenörtliche Vergleiche eine ebenso zuverlässige Teuerungszahl ergebe wie wenn sie auf den Bekleidungsgegenständen des Normalverbrauches der fünfköpfigen Arbeiterfamilie basierte.

560 Gemeinden, darunter alle Gemeinden mit mehr als 10000 Einwohnern (497) sind in die amtliche Teuerungsstatistik

einbezogen. Es erfolgt in jeder der einbezogenen Städte wenigstens einmal monatlich die Feststellung der Preise der bereits mitgeteilten Nahrungsmittel, der Heiz- und der Leuchtstoffe und der Wohnungen. In der Reichsteuerungsstatistik nehmen 71 Gemeinden eine besondere Stellung ein; es sind dies vor allem Großstädte, aber auch eine Reihe von Mittel- und von Kleinstädten mit industriellem aber auch mit landwirtschaftlichen Charakter gehören dazu. Diese „Eildienstgemeinden" berichten allmonatlich an zwei Stichtagen, wovon einer in der ersten, der andere in der zweiten Monatshälfte liegt. In der letzten Zeit werden alle Montage die Preise in diesen Städten ermittelt und daraus ein Wochenindex berechnet.

Für jede dieser 71 Gemeinden wird zunächst eine Teuerungszahl berechnet. Man berechnet also, wieviel in jeder der 71 Gemeinden die fünfköpfige Arbeiterfamilie für die Deckung des ihr zugeschriebenen Normalbedarfes an Lebensmitteln, Heizungs- und Beleuchtungsstoffen sowie für Wohnung im Monatsdurchschnitt (dieser wird an Hand der Preiserhebung der beiden Stichtage ermittelt) ausgegeben hat. Es sind also die Ausgaben für Bekleidung in dieser Teuerungszahl nicht enthalten.

Die monatliche Reichsindexziffer, oder wie der amtliche Ausdruck in der letzten Zeit lautet, die Reichsrichtzahl wird als Durchschnitt aus der Gesamtheit der einzelnen Städteindexziffern berechnet, wobei den 71 Eildienstgemeinden zwei Stichtage des Monats, bei den übrigen Gemeinden nur ein Stichtag zugrunde liegt. Die Größe und die Bedeutung der einzelnen Städte sucht man durch ein nicht völlig klares Verfahren der Gewichtung zu berücksichtigen. Die Eildienstgemeinden werden nach ihrer Bevölkerungszahl in 6 Gruppen eingeteilt:

Ortsgrößenklasse			
	über 500 000	7 806 685	Einwohner
	250 000—500 000	3 737 749	„
	100 000—250 000	3 665 370	„
	50 000—100 000	2 974 322	„
	20 000— 50 000	4 580 281	„
	10 000— 20 000	3 271 297	„

Aus den Teuerungszahlen der einzelnen Eildienstgemeinden einer jeden Ortsklasse wird für jede Größenklasse eine Durchschnittszahl berechnet, die als Repräsentant dieser Ortsklasse anzusehen ist. Die Teuerungszahl der Bekleidungsausgaben wird

auf dieselbe Art für jede Ortsklasse berechnet. Die für jede Größenklasse aufgestellte Teuerungszahl einschließlich der Bekleidungsausgaben wird mit der Bevölkerungszahl dieser Größenklasse multipliziert. Die Summe (Bevölkerungszahl mal Ortsklassenteuerung) der sechs Ortsklassen werden addiert und durch die Gesamteinwohnerzahl der sechs Ortsklassen dividiert. Die Endzahl ist die Reichsteuerungszahl. Auf analoge Weise wird für den Frieden (1913/14) eine solche Teuerungszahl berechnet. Setzt man die Friedensteuerungszahl = 100 oder 1, so erhält man durch die Inbeziehungssetzung der Reichsteuerungszahl mit der Friedenszahl die Reichsindexziffer. Es wäre demnach die Reichsindexziffer eine Verhältniszahl, welche angeben soll, auf das wievielfache die Kosten der Lebenshaltung im Reichsdurchschnitt gegenüber der Vorkriegszeit gestiegen sind.

Der amtlichen Teuerungszahl liegt somit ebenfalls eine Hilfskonstruktion zugrunde, wobei aber hervorzuheben ist, daß die amtliche Fiktion für die Zwecke, zu der sie Verwendung finden soll, zweckmäßiger ist, da sie neben den Nahrungsausgaben, die der Wirklichkeit bedeutend näher kommen als Jastrow—Calwer, noch die Ausgaben für Heizung, Beleuchtung, Wohnungsmiete und Bekleidung enthält.

Die Einbeziehung der Bekleidung in die amtliche Teuerungsstatistik verursachte, wie aus der Schilderung ihres Werdeganges hervorgeht, größere Schwierigkeiten. Man hat beispielsweise angenommen, die Familie kaufe sich für den an dem Ort und für den Monat geltenden Preis den 13. Teil eines Herrenanzuges, eines Mädchenkleides usw. Diese Annahme bringt in das System der Teuerungsstatistik eine noch viel stärkere Abweichung von der Wirklichkeit mit sich als die früher behandelten Annahmen, daß die Familie in vier Wochen 4700 gr Roggenbrot, 4000 gr Mehl usw. benötige. Zur Einbeziehung der Bekleidungsausgaben nimmt man an, daß die fünfköpfige Familie allmonatlich den 13. Teil eines Männeranzuges, eines Mädchenkleides usw. während eines ganzen Jahres zurücklege, bis sie schließlich am Ende des Jahres den ganzen Preis, der für die vorgesehene Kleidung notwendig ist, zusammengespart hätte. Statt den Jahresverbrauch von Kleidung auf einen vierwöchentlichen Verbrauch zu errechnen, könnte man auch den vierwöchentlichen Verbrauch an Nahrungsmitteln, Wohnung usw. in einen Jahresverbrauch umrechnen.

Die aus dem Normalverbrauch errechnete Teuerungszahl wird niemals als Marktwertsumme gewertet, da die Teuerungszahl nur als Rechengröße für zwischenörtliche und zeitliche Vergleiche dienen soll. Würde sie als Marktwertsumme zu werten sein, so hätte man dann Teuerungszahlen, die den Jahresverbrauch der fünfköpfigen Familie wiedergeben und zwar unter der Voraussetzung, daß die Preise des Erhebungsmonats sich während des ganzen Jahres gleichblieben. Die methodologischen Schwierigkeiten sind die Gründe, weshalb die Bekleidung erst im Frühjahr 1922 in die Teuerungszahl und zwar nur in die Reichsteuerungszahl einbezogen wurde.

Die Kritiker der Reichsindexziffer wenden sich seit der Einbeziehung der Bekleidungsausgaben in die Teuerungszahl vielfach gegen die Nichterfassung der sonstigen Ausgaben, wie: Fahrgeld, Haushaltungsartikel, Gewerkschaftsbeiträge, Steuern usw. Ohne weiteres ist es klar, daß die Teuerungszahl durch die Einbeziehung dieser Ausgaben entsprechend erhöht würde, wogegen aber kaum anzunehmen ist, daß die Teuerungsziffer, also die Verhältniszahl der Ausgaben in der Friedenszeit zu denen in der Kriegszeit oder von heute sich **wesentlich** ändern, namentlich erhöht würde. Diese Ausgaben machen vorerst noch nicht 15 Proz. der erfaßten Ausgaben aus und als wesentlichstes Kriterium ist die Tatsache anzuführen, daß gerade diese „sonstigen Ausgaben" gegenüber der Friedenszeit in keinem Falle höher gestiegen sind als die in der amtlichen Teuerungszahl enthaltenen Ausgaben. Es dürfte die unter Einbeziehung der Bekleidungsausgaben berechnete Teuerungsziffer durch die Mitberücksichtigung der sonstigen Ausgaben somit keine wesentliche, grundsätzliche Änderung, namentlich keine höhere Bewertung erfahren.

Trotzdem das System der amtlichen Teuerungszahl und Teuerungsziffer gegenüber dem Versuch von Jastrow und Calwer einen Fortschritt bedeutet, sind dagegen einige grundsätzliche Einwendungen erhoben worden, mit anderen Worten, es ist auch hier die Zweckmäßigkeit der Fiktion angegriffen worden.

Es wird darauf hingewiesen, daß das amtliche System z. B. der Normalfamilie in Bayern und Ostpreußen die gleiche Lebenshaltung, der an der See wohnenden die gleiche Lebensweise zuschreibt wie derjenigen, die im Binnenlande wohnt. Für die Familie in Lübeck oder Hamburg besteht die große Möglichkeit für

einen relativ billigen Preis gute Fischnahrung zu erhalten, während die Familie in München oder Dresden unter gleichen Umständen auf Fleischnahrung angewiesen ist. Es dürften sich diese Familien somit auf höchst ungleiche Art ernähren, aber auch eine Familie im Osten, in Königsberg, wird insbesondere eine fettreichere Kost wählen infolge der klimatischen Verhältnisse als eine solche, die in einer westdeutschen Stadt lebt.

Was diesen ersten Einwand angeht, daß die ganze Kost in den einzelnen Landesteilen, die von einer fünfköpfigen Arbeiterfamilie zu sich genommen wird, verschieden geartet ist, (was auch zur Folge hätte, daß die Teuerungsziffer, die sich von Monat zu Monat daraus ergeben müsse, verschieden ausfällt, als wenn überall die gleiche Kost vorgesehen ist), so muß dieser Einwand grundsätzlich anerkannt werden. Dieser Mangel könnte nur dadurch beseitigt werden, daß man für die einzelnen Landesteile einen bestimmten, an die Wirklichkeit möglichst angelehnten Normalverbrauch für die Arbeiterfamilie aufstellt, wobei man diesen Normalverbrauch in einen bestimmten Monatsturnus variieren läßt und dann von Monat zu Monat die Teuerungszahl und die Teuerungsziffer berechnet. Es braucht nicht besonders hervorgehoben werden, daß sich der Durchführung einer solchen Berechnungsweise in der Praxis außerordentliche Schwierigkeiten entgegenstellen würden, da es kaum möglich sein dürfte, von den Ernährungsphysiologen und den sonstigen Sachverständigen Unterlagen für diesen, den Landesteilen und den Gewohnheiten angepaßten Verbrauch, zu finden. Trotzdem hätte man nicht etwa an die Stelle einer Fiktion die Wirklichkeit selbst gestellt, sondern lediglich eine Fiktion durch eine vom theoretischen Standpunkt aus zweckmäßigere Fiktion ersetzt.

Immerhin ist die Berechnungsgrundlage der Reichsteuerungszahl keine starre, also ein für allemal festgesetzte Warenmenge, wie vielfach angenommen wird. Bei der Einbeziehung der Gemüsesorten in die Teuerungsstatistik sind nämlich in einer jeden der einbezogenen Gemeinden jeweils die drei marktgängigsten Gemüse heranzuziehen. Diese Bestimmung hat zur Folge, daß für die Arbeiterfamilie, die in einer wärmeren Gegend lebt, die bereits vorhandenen Frühgemüse im Frühling eingesetzt werden, während für die Familie, die in einer kalten Gegend, Ostpreußen, wohnt,

in derselben Erhebungsperiode noch Wintergemüse eingesetzt wird. Wie die Aufstellung der Wertigkeitszahlen zeigt, weicht aber auch hinsichtlich des Brennstoffes die amtliche Statistik von dem starren System ab. Um den starken Verschiedenheiten in bezug auf die benützten Brennstoffe in den einzelnen Gemeinden gerecht zu werden, ging die amtliche Statistik so vor, daß sie sich von jeder Gemeinde den gebräuchlichsten Brennstoff angeben ließ. Dieser Brennstoff wird für die betreffende Gemeinde ein für allemal eingesetzt, wobei natürlich den Heizwerten der einzelnen Brennstoffe Rechnung getragen wird. Es werden so für die eine Gemeinde Steinkohlen, in der anderen Braunkohlen oder Briketts und in einer weiteren Holz oder Torf eingesetzt.

Ein zweiter Einwand gegen die amtliche Teuerungsstatistik geht dahin, daß namentlich die Teuerungszahl, aber auch die Teuerungsziffer vorerst nur für die fünfköpfige Arbeiterfamilie gelten könne, da sich sicher für eine vier-, drei- oder zweiköpfige Arbeiterfamilie eine andere Teuerungszahl ergebe. Weil aber das Verhältnis der Waren sich nach der Familiengröße verändere, müsse sich auch die Teuerungsziffer logischerweise ändern.

Während der erste Einwand namentlich für die Teuerungsziffer, die zwischenörtlichen Vergleichen dienen soll, von Bedeutung ist, trifft dieser zweite Einwand vor allem die für zeitliche Vergleiche berechnete Teuerungsziffer. Auch ihm kann man grundsätzlich die Berechtigung nicht absprechen; um ihn zu beseitigen, müßte man für die einzelnen Familientypen gesondert nach Beruf und Einkommen wie nach Familiengröße, nur um die wichtigsten Punkte zu kennzeichnen, einen besonderen Normalverbrauch aufstellen, und nach diesem die individuellen Teuerungsziffern berechnen.

Was die logische Bedeutung der Reichsindexziffer betrifft, so ist hervorzuheben, daß sie keine selbständige Größe ist, der eine eigene, von den gemeindeweise berechneten Ziffern losgelöste Bedeutung zukäme. Sie ist nichts anderes als eine Durchschnittsziffer, was sie als Fiktion kennzeichnet. Es ändert an dieser Tatsache auch die Durchschnittsberechnung, die auf die Einwohnerzahl der Gemeinden und der Ortsklassen abgestellt ist, nichts. Denn auch hier ging man von der Annahme, von der Fiktion aus, als ob die Einwohnerzahl in ihren Beziehungen zu dieser angenommenen Lebenshaltung einer Normalfamilie überall die gleiche sei. Würde dem so sein, so gäbe sie diejenige Größe

an, die sich herausstellt, wenn überall die Einzelziffern als gleichgroß angenommen werden. Wenn die Einzelziffer eine einheitliche Tendenz aufweist, kommt ihr eine gewisse illustrative Bedeutung zu. Weichen die Einzelziffern in ihrer Entwicklung stark voneinander ab und weisen sie sogar entgegengesetzte Bewegungen auf, so kann der Durchschnittsziffer keine illustrative Bedeutung beigemessen werden. Eine Verwendung könnte grundsätzlich in praktischer Beziehung nicht in Frage kommen. Auf jeden Fall müßte man die stärksten Bedenken äußern, wenn für Lohnverhandlungen an einzelnen Orten ohne weiteres die Landesindexziffer herangezogen würde. Vielmehr ist bei Lohnverhandlungen zu empfehlen, diese möglichst auf örtlichen Teuerungszahlen basierend zu führen, allerdings unter Berücksichtigung der Bekleidungsausgaben.

§ 3. Die Indexziffer des englischen Arbeitsministeriums.

Auf scheinbar ganz anderen Grundlagen als das durch die beiden vorstehenden Beispiele dargelegte deutsche Verfahren ist die in England und in den Vereinigten Staaten übliche Methode der Teuerungsstatistik aufgebaut. In der „Labour Gazette“ werden seit einer Reihe von Jahren allmonatlich die Ergebnisse der englischen amtlichen Teuerungsstatistik veröffentlicht. Um das Verfahren zu kennzeichnen, durch welches die englische Teuerungsziffer gewonnen wird, benutzen wir die Beschreibung, die das englische Arbeitsministerium im Februarheft der „Labour Gazette“ 1921 in einem Aufsatz: „Retail Prices Statistics: Scope and method of compilation“ davon gegeben hat. Nach dieser Beschreibung hat man zunächst den Eindruck, als ob die englische Teuerungsziffer nach wesentlich anderen Grundsätzen als die deutsche berechnet würde. Dringt man jedoch tiefer in das Wesen der englischen Methode ein, so ergibt sich, daß nur ein grundsätzlicher Unterschied zwischen dem englischen und deutschen Verfahren besteht[1]).

Während das deutsche Verfahren von einer bestimmten Normalfamilie, der fünfköpfigen Arbeiterfamilie, ausgeht, der es allmonatlich die gleichen Mengen (abgesehen von dem Verbrauch an Gemüse, Brennstoffen) der einzelnen Lebensnotwendigkeiten zum Ver-

[1]) Bräuer, Carl, Anpassung der Löhne und Gehälter an die Lebenskosten. 1922, S. 36.

brauche zuschreibt, fingiert das englische Verfahren gleiche Anteilssätze der Geldausgaben, wie sie allmonatlich für die einzelnen Lebensnotwendigkeiten in der bestimmten Normalfamilie aufgewendet werden. Das englische Verfahren kann man sich am besten so vorstellen, daß vorerst die Verteuerung jeder einzelnen Ware gegenüber einem vorhergehenden Zeitpunkte festgestellt wird. Die Einzelpreise, einmal bestimmt, werden dann im Verhältnis ihrer festgelegten Anteilssätze an den Lebenshaltungskosten zur Ermittlung der gesamten Ausgaben benutzt.

Dem englischen und dem deutschen Verfahren liegen demnach fiktive Konstruktionen zugrunde, die von der Wirklichkeit bewußt abweichen. Während bei dem deutschen Verfahren angenommer wird, daß die verbrauchten Mengen in jedem Monat dieselben bleiben, wird bei dem englischen Verfahren angenommen, daß der Anteil der Geldausgaben, der für Miete, für Nahrung, für Kleidung, für Heizung und Beleuchtung, sowie der für den sonstigen Bedarf in jedem Monat der gleiche bleibt. Ein Streit ist deshalb nur über die Zweckmäßigkeit der beiden Fiktionen möglich.

Im Gegensatz zu der Verbrauchsmenge von Jastrow und der des statistischen Reichsamtes beruht die des englischen Arbeitsamtes nicht auf einer geschätzten, der Wirklichkeit mehr oder weniger angepaßten Lebenshaltung, sondern auf einer Durchschnittsberechnung von 1944 Arbeiterhaushaltungs-Rechnungen aus dem Jahre 1904. Aber auch diese auf Grund von tatsächlichen Verhältnissen konstruierte durchschnittliche Lebenshaltung ist eine Konstruktion, da diese Lebenshaltung in der Wirklichkeit als solche niemals vorhanden sein kann. Auf Grund der ungleichen Konstruktion und dem verschiedenen Ausgangspunkte ergeben sich für das englische Verfahren gegenüber dem deutschen eine Reihe von Besonderheiten, die an Hand der vorerwähnten Abhandlung der „Labour Gazette“ gekennzeichnet werden sollen.

Das Ziel der englischen Teuerungsstatistik wird dahin umschrieben, daß es die durchschnittliche Zunahme des Geldaufwandes, die zur Aufrechterhaltung des vorkriegsmäßigen Standes der Lebenshaltung bei den Arbeiterklassen erforderlich ist, zu messen gilt. Wie ausdrücklich hervorgehoben wird, ist der vorkriegsmäßige Durchschnittsstand der Lebenshaltung gewählt ohne Rücksicht darauf, ob diese Lebenshaltung angemessen war oder

nicht. Es wird auch zugegeben, daß die Vorkriegsausgaben einer Familie in den einzelnen Fällen je nach dem Gesamteinkommen der Familien stark voneinander abwichen und daß notwendigerweise auch die in Shilling oder Pence ausgedrückte Zunahme pro Woche, die notwendig wäre, um die einmal eingenommene Lebenshaltung unverändert aufrecht erhalten zu können, in entsprechendem Maße voneinander abweiche. Aus diesem Grunde empfiehlt es sich, wie weiter ausgeführt wird, die Zunahme der Preissteigerung in der Form eines Prozentsatzes auszudrücken. Es wird ferner darauf hingewiesen, daß selbst dort, wo die gesamten Wochenausgaben bei einzelnen Familien die gleichen waren, immerhin die Verteilung dieser Ausgaben in Bezug auf die einzelnen Waren von der Zahl der Familienmitglieder, deren Alter, Geschlecht und Lebensweise abhängig wäre. Da nun einige Waren im Preise stärker als andere gestiegen sind, so muß auch die prozentuale Zunahme der Ausgaben bei den einzelnen Familien voneinander abweichen. Unter diesen Umständen ist es einleuchtend, daß keine einzige der auf die Zunahme der Kosten der Lebenshaltung bezüglichen Ziffern genau auf jeden Einzelfall Anwendung finden kann. Diese Bemerkungen und Einwendungen gegen das englische System sollen die fiktive Konstruktion der englischen Indexziffer beleuchten.

Von wesentlicher Bedeutung ist die Tatsache, daß die englische Teuerungsstatistik für die Berechnung ihrer Indexziffer von einem vorkriegsmäßigen Lebensniveau ausgeht, und zwar von einer Lebenshaltung, die auf statistischen Unterlagen beruht: Untersuchungen, die das englische Handelsamt im Jahre 1904 über die Kosten der Lebenshaltung in allen Teilen Englands durch die Erhebungen von 1944 Arbeiterhaushaltungsrechnungen anstellte. Die amtliche englische Teuerungsstatistik geht also von einer vorkriegsmäßigen Lebenshaltung aus und untersucht, in welchem Prozentsatz die Kosten dieser Lebenshaltung in der Kriegs- und Nachkriegszeit gestiegen sind, vorausgesetzt, daß die Verteilung auf die einzelnen Ausgabengruppen die gleiche geblieben ist.

Was nun die einzelnen Lebensnotwendigkeiten selbst anbetrifft, so zieht die englische Teuerungsstatistik in die Gruppe der Nahrungsmittel Rindfleisch, Hammelfleisch, Speck, Fische, Mehl, Brot, Thee, Zucker, Milch, Butter, Käse, Margarine, Eier und Kartoffeln ein. Im besonderen wird betont, daß Früchte und Gemüse, abgesehen von Kartoffeln, deshalb ausgelassen sind, weil

hier große Qualitätsunterschiede und große Unterschiede im Preise, die durch die Jahreszeit bedingt sind, eine fortlaufende und vergleichbare Preisstatistik unmöglich machen.

Für die aufgezählten Lebensmittel werden zu Anfang jeden Monats die häufigsten Kleinhandelspreise, the predominant retail prices, bei den maßgebenden Kaufleuten, die an die Arbeiterbevölkerung verkaufen, gesammelt. Die Preiserhebung erfolgt in allen Städten mit einer Bevölkerung von über 50 000 Einwohnern und in 530 besonders dazu ausgewählten kleinen Gemeinden. Zunächst wird für die Gesamtheit der Städte mit über 50 000 Einwohnern aus den ermittelten Preisen für jedes der einbezogenen Nahrungsmittel ein Durchschnittspreis, lediglich als arithmetischer Durchschnittspreis berechnet (vergl. hierzu die entsprechenden Ausführungen bei der Berechnung der Reichsindexziffer). Auf die gleiche Weise wird für die übrigen Gemeinden ein ungewogener arithmetischer Durchschnitt berechnet. Dann wird der Durchschnittspreis eines jeden Nahrungsmittels zu dem Durchschnittspreis vom Juli 1914 in eine rechnerische Beziehung gebracht und die verhältnismäßige Preissteigerung eines jeden einzelnen Nahrungsmittels berechnet. Aus der verhältnismäßigen Preissteigerung, die für die Städte mit über 50 000 Einwohnern und aus der die für die übrigen Gemeinden gewonnen worden ist, wird für jedes Nahrungsmittel eine durchschnittliche Preissteigerung ermittelt, die sich nunmehr auf das ganze Königreich bezieht.

Das Arbeitsministerium setzt im einzelnen auseinander, daß die verschiedenen Nahrungsmittel in ihrer verhältnismäßigen Preissteigerung gegenüber 1914 stark voneinander abweichen. Ferner betont es, daß ungleiche Quoten des Einkommens für Brot, Zucker usw. ausgegeben werden. Das Arbeitsministerium hält es deshalb nicht für richtig, aus den Steigerungssätzen der einzelnen Waren den einfachen arithmethischen Durchschnitt zu bilden. Man müßte vielmehr einen gewogenen Durchschnitt bilden, der der verhältnismäßigen Wichtigkeit eines jeden der einbezogenen Nahrungsmittel für das Haushaltungsbudget Rechnung trägt. Als Grundlage wurde die vorhin erwähnte durchschnittliche Verteilung der Ausgaben genommen, die vom Handelsamt im Jahre 1904 aus 1944 Arbeiterhaushaltungsrechnungen ermittelt wurde. Die verhältnismäßigen Anteile der einzelnen Waren an den Gesamtausgaben von 1904 lieferten die

Gewichte, mit denen die Preise der einzelnen Nahrungsmittel beschwert wurden. Diese Gewichte werden mit den Preisen multipliziert, und die Summe dieser Produkte durch die Summe der Gewichte dividiert.

Der erwähnte Aufsatz in der „Labour Gazette“ gibt zur Erläuterung der Berechnungsart, mittels der aus den verhältnismäßigen Steigerungssätzen der einzelnen Nahrungsmittel der allgemeine Durchschnitt für die Ernährung gewonnen wird, folgende Übersicht wieder:

Nahrungsmittel	Durchschnittliche Ausgabe für die folgenden Nahrungsmittel in den Haushaltungsrechnungen	Gewichte, welche diesen Ausgaben entsprechen	Verhältnismäßige Preissteigerung zum 1. Februar 1921	Produkt aus Spalte 3 und 4
1	2	3	4	5
	s			
Rindfleisch	2 5½	48	136	6 528
Hammelfleisch	1 2¾	24	139	3 336
Speck	11½	19	173	3 287
Fische	5½	9	135	1 215
Mehl	1 0¼	20	168	3 360
Brot	2 6¾	50	161	8 050
Tee	1 1½	22	75	1 650
Zucker	11¾	19	335	6 365
Milch	1 3¼	25	203	5 075
Butter	2 1½	41	172	7 052
Käse	6½	10	141	1 410
Margarine	. .	10	75	750
Eier	1	19	228	4 332
Kartoffeln	11	18	117	2 106
Zusammen:	£ 17, 1¾	334	—	54 516

Dividiert man die Summe der Produkte, also 54 516 durch die Zahl der Gewichte (334), so erhält man 163. Diese Zahl sagt aus, daß die Ernährungskosten um 163 % gestiegen sind.

Die durchschnittliche Preiserhöhung der Miete wird auf ähnliche Weise berechnet wie bei den Nahrungsmitteln und zwar als einfacher arithmetischer Durchschnitt aus der Mietpreissteigerung der einzelnen Orte.

Um die durchschnittliche Preissteigerung der Bekleidung zu ermitteln, werden Gruppen aus folgenden Bekleidungsgegenständen gebildet:

1. Männeranzüge und Mäntel,
2. wollenes und baumwollenes Zeug für Frauenkleidung,
3. wollene Unterkleidung,
4. Wollstoffe für Frauenkleidung,
5. baumwollene Leibwäsche und Strümpfe,
6. Stiefel.

Die Preise dieser Waren werden monatlich in 500 maßgebenden Geschäften, in 97 Städten des Königreichs ermittelt. Während man bei den übrigen Lebensnotwendigkeiten, insbesondere für die Lebensmittel, aus den ermittelten Preisen das arithmetische Mittel berechnet, läßt man sich für die Ermittlung der Bekleidungsausgaben von jedem Geschäft für die einzelnen Gegenstände — wobei auf die von den Arbeitern benützten Qualitäten Rücksicht genommen wird — lediglich die verhältnismäßige Preissteigerung gegenüber dem Juli 1914 mitteilen. Hieraus wird dann für jeden Bekleidungsgegenstand ein arithmetischer Durchschnitt berechnet, und daraus erst der Gesamtdurchschnitt der Bekleidungsausgaben ermittelt, der die durchschnittliche Preissteigerung gegenüber dem Frieden vermitteln soll. Zur Ermittlung des endgültigen Durchschnitts werden die einzelnen Gruppendurchschnitte mit besonderen Gewichten versehen, die der verhältnismäßigen Bedeutung der einzelnen Bekleidungsgruppen Rechnung tragen sollen. Das Arbeitsministerium betont, daß es für die Berechnung der Preiserhöhung der Bekleidungsgegenstände nicht möglich wäre, eine genaue Angabe für die durchschnittliche Preiserhöhung zu erhalten, so daß die Durchschnittswerte nur als Näherungswerte betrachtet werden können.

Die Preissteigerung für Beleuchtung und Heizung wird auf der Grundlage des Kohlen-, Gas-, Petroleum- und Streichholzpreises berechnet. Die Kohlenpreise werden in 30, diejenigen für das Gas in 26 und die für Petroleum, Kerzen und Streichhölzer in 28 Städten monatlich ermittelt. Es wird für die fünf Gegenstände ein arithmetischer Durchschnitt berechnet, die den entsprechenden Durchschnitten gegenüber 1914 gegenübergestellt werden. Um die durchschnittliche Preissteigerung für Beleuchtung und Heizung zu erhalten, werden die Einzelzahlen entsprechend

ihrer Bedeutung, die ihnen bei dem Vorkriegsverbrauch einer Arbeiterfamilie zukam, gewichtet. Sie lauten für Kohlen 6, Gas 3, und für Öl, Kerzen und Streichhölzer total 1.

In der letzten Obergruppe faßt das englische Verfahren andere Gegenstände zusammen, die in den übrigen Gruppen keinen Raum gefunden haben. Es sind im einzelnen hier untergebracht:

1. Seife und Soda,
2. Eisen, Kurzwaren für den Haushalt,
3. Bürsten und Steingutwaren,
4. Tabak und Zigaretten,
5. Fahrgelder,
6. Zeitungen.

Die Preise für Seife und Soda, für Eisenwaren und Bürsten wie Steingutwaren werden allmonatlich in Geschäften von 28 bzw. 22 der wichtigsten Städte gewonnen. Die Preisangaben für Tabak und Zigaretten werden den Preislisten der großen Firmen entnommen. Die Fahrpreisänderungen der Straßenbahnen und der Eisenbahnen sind aus den öffentlichen Ankündigungen ersichtlich. Die Änderungen der Preise der Tages- und Wochenblätter, die für die Arbeiterschaft insbesondere in Betracht kommen, werden diesen Blättern selbst entnommen.

Es wird für Soda, Seife und Tabak wiederum ein einfacher arithmetischer Durchschnitt gerechnet. Zur Feststellung der durchschnittlichen Preiserhöhung wird er dem entsprechenden Durchschnitt der Vorkriegszeit gegenübergestellt. Bei den Angaben für Eisenkleinwaren, Bürsten und Steingutwaren wird so verfahren wie bei den Bekleidungsgegenständen, es wird aus den Preissteigerungen ein arithmetischer Durchschnitt berechnet.

Für die gewöhnlichen Eisenbahnfahrpreise wird die verhältnismäßige Steigerung berechnet. Für die Arbeiterfahrpreise waren die Vorkriegsbeträge sehr verschieden, so daß ein genauer und zusammenfassender Vergleich mit den heutigen Fahrpreisen nicht möglich schien. Eine annähernde Berechnung der Verteuerung glaubte man hier zu erhalten, indem man von dem allgemeinen Niveau der vorkriegsmäßigen und der heutigen Fahrpreise ausging. Für die Straßenbahnfahrpreise wurde der Vergleich zwischen den Kosten von 1914 und der Gegenwart durchgeführt unter Berücksichtigung der verschiedenen Entfernungen, die den Fahrten

jeweils zugrunde lagen, wobei die Zahl der Reisenden in Betracht gezogen wurde, die jeweils eine bestimmte Entfernung durchfahren haben.

Aus den Preissteigerungen der einzelnen „Notwendigkeiten" wurde eine durchschnittliche Steigerung der einzelnen Gruppen berechnet, wobei wiederum auf die verhältnismäßige Bedeutung der Notwendigkeiten Rücksicht genommen wurde. Wenn die Preissteigerung der einzelnen Gruppen seit Juli 1914 berechnet ist, wird aus den fünf Gruppen ein Ausdruck der Gesamtverteuerung der Lebenshaltungskosten ermittelt. Dies wird dadurch erreicht, daß man die Gruppen nach der Bedeutung, die sie im Vorkriegsverbrauch einer fünfköpfigen Arbeiterfamilie hatten, gewichtet. Es werden für die Nahrung $7^1/_2$, für die Miete 2, für die Bekleidung $1^1/_2$, für Heizung und Beleuchtung 1 und für die übrigen Notwendigkeiten $^1/_2$ eingesetzt. Man könnte diese Gewichte auch so ausdrücken, daß man sagt: Die Ausgaben für Ernährung sind 15-, von Miete 4-, von Bekleidung 3-fach und von Heizung und Beleuchtung doppelt zu bewerten, wenn man als Einheit der Gewichte die Ausgaben für Verschiedenes wählt. Es wird also die durchschnittliche Preissteigerung, die für die Nahrung festgestellt ist, mit $7^1/_2$ multipliziert, diejenige für Miete mit 2 usw. Aus diesen Produkten wird die Summe berechnet, die durch die Summe der Gewichte, also durch $12^1/_2$, dividiert wird. Wie das Arbeitsministerium ausführt, erhält man dadurch annäherungsweise die durchschnittliche, verhältnismäßige Teuerung der Kosten der Lebenshaltung, wenn man die vorkriegsmäßige Lebenshaltung der Arbeiterfamilie als unverändert zugrunde legt. Zur Rechtfertigung der Gewichte geht das Arbeitsministerium von den Haushaltungsrechnungen des Jahres 1904 aus, die ein durchschnittliches Arbeitslohneinkommen von 36 sh 10 d ergeben hatten, von welcher Summe 22 sh 6 d für die Ernährung verausgabt wurden. Es setzt demnach voraus, daß der Arbeiter keine anderen Einnahmen hatte. Die Nahrungsausgaben betrugen somit $^3/_5$ der Gesamtausgaben. Um seine Folgerungen zu rechtfertigen, nimmt es an, daß die Arbeiterfamilie 1914 einen gleichen Prozentsatz ihrer Ausgaben für die Ernährung verwendet hat wie 1904.

Die Untersuchung der Kosten der Lebenshaltung ergab für 1912 eine durchschnittliche Mietausgabe in Industriestädten von 5 sh 6 d bis etwa 6 sh pro Woche; 1914 waren es etwa 6 sh pro Woche; bei einem durchschnittlichen Wochenlohn von 36 sh 10 d

gibt der Arbeiter somit $^1/_6$ bis $^1/_7$ für Mieten aus; es ergibt sich für die Miete ein Gewicht von 2.

Für die Bekleidungsausgaben wird zugegeben, daß dafür keine ausreichenden Untersuchungen vorliegen. Man nimmt aber an, daß sie niedriger waren als für die Miete und setzt deshalb $1^1/_2$ als Gewicht ein. Es wird also vorausgesetzt, daß der Arbeiter 1904 wie auch 1914 4 sh 6 d bis 5 sh für die Bekleidung wöchentlich verausgabt hat.

Für Heizung und Beleuchtung setzt man 1 als Gewicht ein, das für 1904 resp. 1914 einer Wochenausgabe von 2 sh 9 d bis 3 sh entspricht. Für die übrigen Notwendigkeiten wird $^1/_2$ als Gewicht eingesetzt.

Das Arbeitsministerium weist darauf hin, daß eine Reihe von Notwendigkeiten nicht berücksichtigt sind, betont aber mit Recht, daß ihre Einbeziehung die durchschnittliche, verhältnismäßige Preissteigerung in ihrem Ausmaße nicht verändern würde, da die fehlenden Notwendigkeiten in jedem Falle nur einen geringen Anteil an den Gesamtausgaben haben.

Die Methoden der englischen und deutschen Teuerungsstatistik sollen hier kurz gegenübergestellt werden. Im allgemeinen werden sie in der Literatur als zwei grundsätzlich verschiedene Methoden behandelt (vergl. Bräuer, a. a. O. S. 36).

Bei dem deutschen Verfahren wird zuerst jede in das Verbrauchsschema aufgenommene Warenmenge — sie seien $q_1, q_2 \ldots q_n$ — mit dem Einheitspreis für diese Waren — $p_1, p_2 \ldots p_n$ — multipliziert. Diese Produkte von Preis und Menge — $p_1 q_1$, $p_2 q_2 \ldots p_n q_n$ — werden addiert und ergeben dann die gesamte Ausgabensumme für die einmal angenommene Lebenshaltungsgrundlage für den Frieden:

$$p_k q_k = p_1 q_1 + p_2 q_2 + \ldots + p_n q_n .$$

Für die heutige Zeit werden die gleichen Mengen $q_1 \ldots q_n$ mit dem heute für diese Waren geltenden Preise — $p'_1, p'_2 \ldots p'_n$ — multipliziert und diese Produkte — $p'_1 q_1$, $p'_2 q_2 \ldots p'_n q_n$ wieder addiert. Die entstehende Summe ergibt dann die Teuerungszahl für die heutige Zeit:

$$p'_k q_k = p'_1 q_1 + p'_2 q_2 + \ldots + p_n' q_n .$$

Beim englischen Verfahren ist die Friedensausgabensumme, wenn die Bezeichnungen dieselben bleiben, wieder

$$p_k q_k = p_1 q_1 = p_2 q_2 + \ldots + p_n q_n .$$

Hierbei sind $p_1 q_1$, $p_1 q_2$, $\ldots$ $p_n q_n$ die auf die einzelne Ware entfallenden Ausgabenteile an der Gesamtausgabe. Das englische

Verfahren benutzt zur Berechnung der Teuerungszahlen nicht die absoluten Preise $p_1, p_2, \ldots p_n$ und $p'_1, p'_2 \ldots p'_n$, sondern ihr Verhältnis zueinander. Die Preissteigerung für jede Ware, also die Größen

$$\frac{p'_1}{p_1}, \frac{p'_2}{p_2} \text{ und } \frac{p'_n}{p_n}.$$

Diese Steigerungszahlen werden mit dem entsprechenden Ausgabenanteil multipliziert. Die entstehenden Produkte

$$\frac{p'_1}{p_1} p_1 q_1, \frac{p'_2}{p_2} p_2 q_2 \ldots \frac{p'_n}{p_n} p_n q_n$$

werden dann addiert; die Summe ist die heutige Teuerungszahl

$$\frac{p'_1}{p_1} p_1 q_1 + \frac{p'_2}{p_2} p_2 q_2 + \ldots \frac{p'_n}{p_n} p_n q_n = \frac{p'_k}{p_k} p_k q_k.$$

Die Produkte von Preissteigerung und Friedenspreis

$$- \frac{p_1'}{p_1} p_1, \frac{p_2'}{p_2} p_2 \ldots \frac{p'_n}{p_n} p_n -$$

bedeuten natürlich nichts anderes als die heutigen Preise $p'_1, p'_2 \ldots p'_n$. Das englische Verfahren gelangt also schließlich zu dem gleichen Ergebnis wie das deutsche. Die Teuerungszahl lautet nun auch:

$$p'_1 q_1 + p'_2 q_2 + \ldots + p'_n q_n = p'_k q_k.$$

§ 4. Indexziffer und Existenzminimum.

Die vorhin gekennzeichneten Methoden der Indexberechnung stimmen darin miteinander überein, daß sie nur das Ausmaß der Teuerung der Lebenshaltungskosten ermitteln. Ob man zur Berechnung des Ausmaßes der Veränderung der Kosten, der ein für allemal angenommenen Lebenshaltung eine der gegenwärtigen Zeit angepaßte, demnach verhältnismäßig dürftige Lebenshaltung einsetzt, und aus den monatlich ermittelten Kosten der Lebenshaltung, deren Veränderung berechne oder ob man eine vorkriegsmäßige, reichlichere Lebenshaltung einsetzt und aus deren Kosten die Veränderung der Lebenshaltungskosten von Monat zu Monat ermittle, ist für die Höhe der Indexziffer ohne Bedeutung. Man muß sich dringend davor hüten, etwa anzunehmen, daß die Veränderungen in den monatlich ermittelten Kosten einer reichlicheren Lebenshaltung größer seien als die Veränderungen in den Kosten einer ärmeren Lebenshaltung. Die Annahme könnte nur dann richtig sein, wenn das Ausmaß der Preis-

änderungen der „feineren“ Lebenshaltung größer wäre oder mit anderen Worten, wenn die „feinen“ Lebensmittel im Preise von Monat zu Monat grundsätzlich verhältnismäßig stärker stiegen als die Preise der „armen“ Lebensmittel.

Es ist zweckmäßig, die Veränderung der Kosten der Lebenshaltung nach Landesteilen, Familiengröße, Einkommen und Berufen zu ermitteln. Die verhältnismäßig ungleiche Steigerung der einzelnen Notwendigkeiten und ihre verschiedenartige Bedeutung in den Ausgaben der einzelnen Bevölkerungskreise lassen auf eine Abweichung der einzelnen Lebenshaltungskosten in ihrer verhältnismäßigen Verteuerung schließen.

In den letzten Jahren beschäftigte man sich sehr eingehend mit der Frage des Existenzminimums. Es soll also die jeweilige Höhe der Ausgaben für die Bestreitung des Existenzminimums festgestellt werden. Das Existenzminimum wird in ein absolutes und ein relatives geschieden. Für unsere Zwecke kann nur das absolute Existenzminimum im strengsten Sinne des Wortes, d. h. die Untergrenze, unter die die Aufwendungen für die Lebensnotwendigkeiten auf die Dauer nicht sinken dürfen, ohne die Weiterexistenz oder die Gesundheit des Arbeiters und seiner Familie zu bedrohen, gemeint sein. Es kommt also nicht das relative Existenzminimum, d. h. die Untergrenze, unter welche die Aufwendungen für die Lebenshaltung nicht sinken darf, ohne die standesgemäße Lebensführung zu gefährden, in Betracht.

Im Gegensatz zu der verhältnismäßigen Ermittlung der Teuerung, mittels eines Güterkomplexes, der ausschlaggebende Bedeutung für die Lebenshaltungskosten hat, versucht man durch das Existenzminimum die Frage zu lösen, wie viel der Arbeiter mit bestimmter Familiengröße verdienen muß, um seine und seiner Familie Existenz zu sichern. Das Problem des Existenzminimums beschäftigt sich also mit der Frage, wie hoch allmonatlich die Ausgaben für das Existenzminimum seien. Es wird hier im Gegensatz zur Ermittlung des Ausmaßes der Teuerung grundsätzlich nicht mehr nach einer Hilfskonstruktion gesucht, an der man die Teuerung ablesen kann. Es wird vielmehr eine in absoluten Zahlen, in Geldeinheiten ausgedrückte Größe gesucht, die als solche eine Norm, eine Forderung darstellt.

Dahingehende Versuche sind durch Kuczinsky und Silbergleit gemacht worden. Während Silbergleit nur ein Existenzminimum für die Ernährungskosten zu ermitteln versucht, berechnet Kuczinsky ein solches für die gesamten Lebensnotwendigkeiten. Er wählt dazu einen Mann von 70 kg Gewicht. Bei mittlerer Arbeitsleistung setzt er eine tägliche Nahrungsmenge mit 3000 Kalorien voraus. Für die Frau setzt er 2400 und für ein 7- bis 12jähriges Kind 1500 Kalorien fest. Er berechnet ein Existenzminimum für die Normalfamilie der amtlichen Teuerungsstatistik, für den unverheirateten Mann, für ein kinderloses Ehepaar und für eine Familie mit zwei Kindern. Die erste interalliierte Verpflegungskommission hat in ihrer Konferenz am 25. März 1918 für einen durchschnittlich 8 Stunden arbeitenden Mann von 70 kg Gewicht auf 3300 Kalorien festgesetzt, dabei aber erwähnt, daß eine zeitweilige Herabsetzung um 10 % ohne Schädigung der Gesundheit möglich sei. Prof. Gigon nimmt für den Normalmann 2700 Kalorien an, weicht mit dieser Zahl aber ganz erheblich gegen eine eigene frühere Feststellung ab[1]).

Silbergleit und Kuczinsky ziehen zur Deckung des vorgesehenen Kalorienbedarfes die jeweils billigsten Waren und Qualitäten heran, wobei sie auf das richtige Mischungsverhältnis der Nährstoffe Rücksicht nehmen. Es müssen hier also grundsätzlich die Waren infolge der Änderung der Preisverhältnisse von Monat zu Monat in dem Schema wechseln. Für das Problem der gleitenden Lohnskala, also um Zuschläge zu dem Grundlohn zu ermitteln, so daß er real gesichert werden kann, ist die Ermittlung des jeweiligen Existenzminimums bedeutungslos.

---

[1]) Gigon u. Mangold, Neue Indexziffern, a. a. O. S. 56f. und vergl. hierzu Gigon, A., Die Arbeiterkost nach Untersuchungen über die Ernährung der Baseler Arbeiter. Berlin 1911.

Anhang.

Anläßlich der fünfzehnten Zusammenkunft des internationalen statistischen Instituts im Oktober 1923 in Brüssel wurde dem Problem der Indices in der Diskussion eine besondere Bedeutung zugemessen. In drei Vorträgen, die in der Form von Aufsätzen in „Rapport de la commission d'études pour les statistiques économiques internationales" veröffentlicht wurden, wurde dieses schwierige Gebiet der Preisstatistik berührt.

Während Lucien March in „Rapport sur les Indices de la Situation Economique" die Indexziffer als solche behandelt, versucht D. de Bernonville in „Note sur les Méthodes d'Etablissement des Indices des Prix de Détail et du Coût de la Vie" ebenso wie Pribram in „Note sur les Nombres Indices du Coût de la Vie" das Wesen, den Inhalt und die Aufgabe der Lebenskosten-Indexziffer zu analysieren. Namentlich der Aufsatz von Pribram ist als ein Versuch zur Schaffung einer einheitlichen Methode auf dem Gebiete der Lebenskosten-Indexziffer zu betrachten. Die Einführung der gleichen Methode in sämtlichen, in der Weltwirtschaft einbezogenen Ländern würde internationale Vergleiche über die Bewegung und die Änderung der Lebenskosten erst möglich machen.

Für die Gewinnung einer Lebenskosten-Indexziffer kommen nach Pribram drei Methoden in Betracht:

1. Die Methode der Haushaltungsrechnungen. Sie kann die besten Resultate liefern, weil sie den tatsächlichen Konsum wiedergibt; dem verschiedenen Konsum der einzelnen Klassen kann Rechnung getragen werden.

2. Die Methode des physiologisch begründeten Budgets. Sie hat als solche nur wissenschaftliche Bedeutung. In Verbindung mit der Haushaltungsrechnungs-Methode gewinnt sie praktischen Wert. Der geschätzte Konsum des deutschen statistischen Reichs-

amtes, worauf es seine Indexziffer basiert, ist auf die Verbindung der beiden Methoden zurückzuführen.

3. Die Methode des allgemeinen Landesverbrauchs, wie sie in Australien, Neuseeland, Indien, Südafrika eingeführt ist. Sie setzt unseres Erachtens einen allgemein gleichen Verbrauch voraus, kann also nur von Bedeutung sein in Ländern, in denen ein uniformer Verbrauch herrschend ist, und die Arbeitslöhne, wie die Einkommen in starkem Maße nivelliert sind.

Pribram bezeichnet als Aufgabe der Lebenskosten-Indexziffer:

a) Eine allgemeine, theoretische, die für die Gesamtheit eines Landes die Kaufkraft des Geldes in der Hand eines bestimmten Bevölkerungskreises mißt, auf Grund einer für diese Kreise typischen Lebenshaltung, die auf statistischem Wege festgestellt werden kann, oder auch durch Schätzung gewonnen wird. Erfüllt eine Indexziffer diese Bedingung, so kann sie zu internationalen Vergleichen herangezogen werden, sofern die Grundlagen in sämtlichen Ländern übereinstimmen.

b) Eine spezielle, praktische, die es möglich macht, daß in Zeiten stärkerer Preisschwankungen dennoch auf längere Zeit berechnete Lohnkontrakte abgeschlossen werden können.

Noch kurz vor Kriegsausbruch wurde es bestritten, daß die staatliche, noch die private Statistik auf diesem Gebiete der Statistik befriedigende Resultate gezeitigt hätten. Der Grund dieser Behauptung liegt in den mannigfaltigen Schwierigkeiten, die bei der Berechnung von Indices aufzutreten pflegen. Vielfach handelt es sich bei der Kritik der einzelnen Indexziffern um ganz unberechtigte Einwände, die in der Mißkennung der Natur dieser Ziffern gemacht werden. Eine Kritik wird sich vor allem auf die benützte Methode, ferner auf die verwendeten Unterlagen beschränken müssen.

Um aber wirklich lehrreiche Vergleiche über die Kosten der Lebenshaltung an verschiedenen Epochen anstellen zu können, ist es Voraussetzung, daß die Lebenshaltung annähernd die gleiche bleibt. Die konsumierten Waren müssen in Quantität und Art ziemlich unveränderlich in den Ausgaben-Budgets wiederkehren. Von dieser Voraussetzung wissen wir nun, daß sie in der Tat nicht zutrifft. Die Art der Lebenshaltung ist fortwährenden Änderungen unterworfen, die immerhin in normalen Zeiten so langsam vor sich gehen, daß man Vergleiche in dieser Beziehung trotz-

dem als berechtigt ansehen kann. In Zeiten heftiger wirtschaftlicher Krisen, wie sie in den letzten Jahren in Deutschland und Österreich, in weniger großem Maße auch in der Schweiz und in anderen Ländern auftraten, ist diese Annahme aber ungerechtfertigt. De Bernonville, March und Pribam vertreten die Ansicht, daß in diesem Falle eine neue, den veränderten Verhältnissen angepaßte Indexgrundlage aufgestellt werden muß.

Es wird vielfach die Meinung vertreten, je mehr die Indexgrundlage in ihrer Zusammensetzung von den tatsächlichen Verhältnissen abweiche, einer auf solcher Grundlage basierenden Indexziffer nur illustrative, wissenschaftliche Bedeutung beigemessen werden könne z. B. als Vergleichsmittel mit einer neuen Indexreihe, daß ihr dagegen keine praktische Bedeutung mehr zukomme. Stammen die neue und die alte Indexgrundlage aus denselben Kreisen der Bevölkerung, so kann durch ihre Gegenüberstellung auf die Verelendung oder auf den Aufschwung in der Lebenshaltung der Bevölkerung eines Landes geschlossen werden, sofern diese Kreise zu den übrigen in demselben Verhältnis stehen. Diese Aufgabe kann am besten durch die Haushaltungsmethode gelöst werden, worauf ein Teil der Vorzüge dieser Methode zurückzuführen ist, die sie gegenüber den andern Methoden hat.

Die direkte Methode, die Erhebung der Ausgaben bei Arbeiterfamilien, scheint uns der zuverlässigste Maßstab für die Bestimmung eventueller, notwendiger Lohnveränderungen zu sein. Wie Pribram anerkennt, sind die lokal oder regional begrenzten Grundlagen wohl am besten für Lohnzwecke geschaffen. Sie nehmen einmal Rücksicht auf den örtlich gegebenen Konsum. De Bernonville bekräftigt diese Ansicht mit dem Hinweis, daß im Süden von Frankreich der Wein, im Norden und Osten Frankreichs der Most oder das Bier das Hauptgetränk bilde. Es sind uns zwar keine Indexgrundlagen bekannt, die alkoholische Getränke enthielten. Immerhin scheint es der Erwägung wert zu sein, billige Getränke, die von der Arbeiterklasse in starkem Maße konsumiert werden, darin einzubeziehen. Dieser Hinweis dürfte insbesondere für das Bier zutreffen. Dieses Getränk spielt z. B. in Bayern eine große Rolle in der Ernährung.

In einer 1915 auf Anregung der deutschen Reichsregierung von Dr. Elzbacher unter der Mitwirkung von 16 Fachmännern herausgegebenen Denkschrift über die Frage der Betriebseinstellung der Bierbrauereibetriebe finden wir folgenden bemerkenswerten

Hinweis auf den Nährwert des Bieres. Es handelte sich in dieser Denkschrift um die grundsätzliche Frage: Ist es vom Standpunkte der Volksernährung aus betrachtet, vorteilhafter, dem menschlichen Konsum die zum Brauen des Bieres notwendige Gerste direkt oder weiterhin in der Form des Bieres zukommen zu lassen. Man kam zu dem Resultat, das kein triftiger Grund für die Stillegung der Brauereibetriebe spreche. Die Prüfung ergab, daß etwa 60 % der in der Gerste enthaltenen Energie dem Menschen im Biere zugute kommen. Scheine auch der Verlust auf den ersten Blick als bedenklich, so dürfe nicht übersehen werden, daß, wenn die Gerste in der Form von Graupe, also unmittelbar dem menschlichen Verbrauch zugeführt wird, kaum ein geringerer Verlust stattfinde. Bei der Herstellung der Graupe fallen etwa ein Drittel der Gerste als Kleie ab, der nur noch als Viehfutter verwendet werden kann. Aber auch die Graupen sind bei bester Zubereitung nur zu etwa 90 % verdaulich, somit wird bei der direkten Verwendung der Gerste ebenfalls nur 60 % ihrer Energie für die menschliche Ernährung nutzbar gemacht. Der Nährwert des Bieres beruht aber nicht nur auf dem Alkoholgehalt, sondern es enthält in erheblichen Mengen andere, hochwertige Nährstoffe. Wir sehen, daß das Hauptgewicht des Arguments auf die bei der Herstellung des Bieres in ihm zurückbleibenden Nährstoffe gelegt wird, die es zum Nahrungsmittel machen.

Gehört das Bier zu den täglichen Konsumartikeln, so daß es als ein integrierender Bestandteil der Ernährungsgrundlage angesehen werden darf, so kann man es zu den Nahrungsmitteln zählen. Es ist deshalb erklärlich, daß viele mit Nachdruck darauf hinweisen, das Bier sei ein Nahrungsmittel. Hiergegen ist einzuwenden, daß das Bier in Gegenden, wo es hauptsächlich genossen wird, um sich einen Genuß zu bereiten, nicht als Nahrungsmittel angesehen werden kann, da es den Charakter eines Genußmittels, in der Form des Alkohols, in sich trägt. Als Nahrungsmittel hat es Anspruch, in der Indexgrundlage enthalten zu sein, dagegen nicht, sobald es Genußmittel ist.

Nach Pribram soll der auf einer lokalen oder regionalen Basis beruhende Index für Lohnzwecke dem sogenannten Landesindex vorzuziehen sein. Dennoch kann ein Landesindex in gewissen Ländern für Lohnverhandlungen, insbesondere bei Gesamtarbeitsverträgen, herangezogen werden. Dies ist des öftern der Fall in England. Ein Landesindex kann hier als Lohnverhandlungs-

basis deshalb gute Dienste leisten, da der englische Arbeiter in starkem Maße auf importierte Lebensmittel angewiesen ist, die eine Nivellierung in den Detailpreisen herbeizuführen vermögen, während die starke Uniformierung der englischen Arbeiterlebenshaltung das übrige tut. Kann dem Landesindex für die meisten Länder auf dem Gebiete der Lohnbemessung kaum ohne weiteres praktische Bedeutung zugemessen werden, so dürfte dies noch weniger zutreffen für den Großhandelsindex. Nach de Bernonville ist dieser nicht geeignet zur Messung der Kaufkraft des Geldes in der Hand des Arbeiters, also des Arbeitslohnes einer bestimmten Arbeiterkategorie in einer bestimmten Landesgegend. Schon der Hinweis, daß der Großhandelsindex auf Gold reduziert in sämtlichen in der Weltwirtschaft einbezogenen Ländern annähernd auf demselben Niveau steht, wogegen die Lebenskosten-Indexziffer auf Gold reduziert in den verschiedenen Ländern ganz verschiedene Niveaus einnimmt, einerlei ob man nun die französische, die englische, die deutsche Indexbasis in den verschiedenen Ländern durchrechnet. Nach de Bernonville eignet sich der Großhandelsindex eher zur Feststellung der Verschiebung des mittleren Geldwertes.

Für de Bernonville hat der Ausdruck „Lebenskosten" keinen eindeutigen Sinn, da diese für eine jede Familie als verschieden groß angenommen werden müssen. Eine Änderung der Ausgaben wäre nur dann bezeichnend, wenn sich die Familie auch weiterhin dieselbe Lebenshaltung hätte leisten können, resp. sich hätte leisten müssen. In diesem Falle will die Indexziffer bedeuten, daß diese verhältnismäßige Summe nötig wäre, damit der Familie dasselbe Lebensniveau gesichert wäre.

Wie viele, glaubt auch de Bernonville in der Kalorienberechnung der verschiedenen, typischen, als Indexgrundlage dienenden Haushaltungsrechnungen, einen objektiven Maßstab für die Beurteilung des Wertes der einzelnen Ernährungsgrundlagen zu erblicken. Er glaubt, daß dadurch auch Vergleiche zwischen den einzelnen Indices besser zu bewerkstelligen wären. Diese Vergleichsbasis kann aber u. E. nur unter bestimmten Voraussetzungen annähernd einwandfreie Resultate ergeben. Bei solchen Vergleichen muß stets in Berücksichtigung gezogen werden, daß eine Kalorie nicht gleich einer Kalorie gesetzt werden kann. Die Kalorien sind, was die menschliche Ernährung anbetrifft, vielmehr nach ihrer Herkunft ganz verschieden zu bewerten. Ferner spricht gegen

dieses Argument die Notwendigkeit einer guten Mischung der Hauptnährstoffe: Eiweiß, Fett, Kohlenhydrate und Vitamine.

Wir wissen aber auch, daß es Nährmittel gibt, deren Kalorien bei der Verdauung nicht ganz ausgenützt werden. So wird noch heute die Ansicht vertreten, daß die animalischen Eiweiß-Kalorien durch den menschlichen Organismus besser aufgenommen werden als dies der Fall ist mit den pflanzlichen Eiweißkalorien.

Wie bekannt, besitzt der Alkohol eine relativ hohe Kalorienzahl. Eine Indexgrundlage, in der stark alkoholhaltige Getränke enthalten wären, könnte als Ernährungsbasis ganz unbrauchbar sein, obwohl sie die physiologisch bedingte Kalorienzahl enthielte. In großen Mengen konsumiert wirkt er auf den menschlichen Organismus schädlich. Seine Kalorien sind ein Gift; statt den Körper zu erhalten, vernichten sie ihn.

Nach Bunge soll dasselbe für den Rübenzucker zutreffen, sagt er doch, daß die Mütter seine schädliche Wirkung in bezug auf die Gesundheit schon längst erkannt hätten, verabreiche doch eine verständige Mutter ihren Kindern möglichst wenig Zucker. Diese gesundheitlich nachteilige Wirkung soll freilich nur für den Rüben- nicht aber für den Rohrzucker zutreffen.

Eine Kaloriensumme kann nach diesen Ausführungen kaum mit einer andern, auf ungleicher Grundlage aufgebauten, verglichen werden.

Ein weiterer Umstand, von Bernonville selbst in anderem Zusammenhang erwähnt, spricht ebenfalls dagegen. Nach seiner Ansicht würde die größte Zahl der Lebenskosten-Indexziffern in der Absicht aufgestellt, die Diskussion bezüglich der Gehälter zu erleichtern. Man wählt als Basis das Budget einer typischen Familie[1]).

---

[1]) Dieses typische Budget ist ein Mittelwert umfangreicher statistischer Erhebungen auf dem Gebiete der Haushaltungsrechnung. In der Regel sucht man die Haushaltungsrechnungen aus möglichst einheitlichen Verhältnissen zu gewinnen. Vergl. Schiff, Die österreichische Erhebung über Wirtschaftsrechnungen und Lebensverhältnisse der Wiener Arbeiterfamilien, im Allg. stat. Archiv Bd. 10, S. 509 u. ff. Pribram erwähnt, daß 1913 in Belgien drei Klassen nach der Lohnhöhe gebildet wurden. Die erste Klasse enthielt Haushaltungsrechnungen mit einem Lohneinkommen von unter Fr. 5.— pro Tag, die zweite solche mit einem Tageslohn zwischen Fr. 5.— und Fr. 8.— und die dritte Klasse solche mit einem höheren Lohn als Fr. 8.—. Ähnlich verhält es sich bei der vom schweizerischen Arbeitsamt aufgestellten Indexgrundlage. Hier kommt die Klassenbildung wie folgt

Es kann sich ein Mensch auf die Dauer nicht unter-, aber auch nicht überernähren, ohne einen gesundheitlichen Nachteil davonzutragen. Bewegt sich demnach die Anzahl der nötigen Kalorien zwischen einem Minimum und einem Maximum, so kann doch die „Qualität" der Kalorien eine höchst verschiedene sein, je nachdem die Kalorien von teuren oder billigen Lebensmitteln herrühren.

Für die Qualitätsbezeichnung der Waren fordert de Bernonville eine sachlich bestimmte Definition. Waren, deren Preise nur schwierig zu ermitteln sind, sollen bei der Aufstellung der Indexgrundlage nicht berücksichtigt werden.

Pribram bekennt sich zu der Auffassung, daß man sich auf eine Anzahl von Ausgaben beschränken solle, die als typisch für die Gesamtheit der Ausgaben überhaupt angesehen werden könnten, wobei keine Gruppe vernachlässigt werden dürfte. Bei der einzelnen Gruppe müßten die Artikel so gewählt sein, daß sie als repräsentativ für die Artikel dieser Gruppe oder dieser Qualität von Waren gelten könnten, die darin fehlen. Nach Pribram kann eine Indexgrundlage, die das Existenzminimum (P. meint wohl das physische) übersteigt und auf einer sorgfältigen Auswahl der darin vertretenen und der daraus weggelassenen Artikel beruht, befriedigende Resultate über die Kaufkraftänderung des Geldes liefern. Ändert sich der Verbrauch von Klasse zu Klasse stark in den Mengenverhältnissen, sowohl wie in der Qualität der Waren, so dürfte der auf Grund eines Arbeiterbudgets berechneten Indexziffer kaum eine allgemeine Bedeutung zukommen.

Die Darlegung der Schwierigkeiten zur Schaffung und Aufbereitung einer Indexziffer lassen erkennen, daß z. B. die Brauchbarkeit einer Indexziffer für Lohnzwecke niemals beurteilt werden kann, ohne daß man im einzelnen die Grundlagen der Indexziffer kennt. Wir glauben, daß der heutige Stand der Preis- und der Konsumstatistik die Berechnung zuverlässiger, praktisch verwendbarer Indexziffern erlaubt. Man muß sich aber bei der Aufstellung der Basis, bei der Feststellung der Preise über die spezielle Aufgabe, die die betreffende Indexziffer zu erfüllen hat, klar sein.

---

zum Ausdruck: Es wird der Index für Hilfsarbeiter, gelernte Arbeiter, Beamte und Angestellte gesondert berechnet. Durch diese Klasseneinteilung glaubt man bessere und einwandfreiere Resultate zu gewinnen.

Benutzte Literatur.

Bauer, Stephan, Konsumtion nach Sozialklassen, H. W. St. W., 3. Auflage, Bd. 6.

Bittmann, R., Arbeiterhaushalt und Teuerung, Jena 1914.

Brauns, H., Lohnpolitik, München-Gladbach 1921.

Brentano, Lujo, Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung, 2. Auflage, Leipzig 1893.

Bräuer, Karl, Die Anpassung der Löhne und Gehälter an die Lebenskosten, Dresden 1922.

Cassel, Gustav, Lehrbuch der allg. Volkswirtschaftsl., 2. Abt., Leipzig 1919.

v. Düring, Carl, Die gleitende Lohnskala in Flensburg, Schmollers Jahrbuch, Jahrgang 46, 1922.

Gigon, A., Die Arbeiterkost nach Untersuchungen über die Ernährung der Baseler Arbeiter, Berlin 1921.

Gigon und Mangold, Neue Indexziffern, Schweiz. Zeitschr. für Volkswirtschaft und Statistik, 1921, Seite 56 ff.

Hofmann, Emil, Indexziffern im Inland und Ausland, Karlsruhe 1921.

Herkner, Heinrich, Die Arbeiterfrage, 7. Aufl., Berlin 1922.

Kahn, Ernst, Die Indexziffern der Frankfurter Zeitung, 4. Aufl., 1922.

Herrmann, K., Teurung und Lohn, ein Beitrag zur Frage des gleitenden Lohnmaßes Berlin 1921.

Kraft, A., Zur Frage der Aufstellung gleitender Löhne, Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1921, S. 75.

Kuczinsky, R., Das Existenzminimum und verwandte Fragen, Berlin 1921.

Lübstorf, Friederich, Preise und Kosten der Lebenshaltung unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Mitteil. d. stat. Amtes Leipzig, Heft 1—3, 1920.

Lorenz, Jakob, Gleitende Lohnskalen. Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1920, S. 27 u. f.

Lorenz, Jakob, Die Kosten der Lebenshaltung in der Schweiz in den Jahren 1905—1916, Diss., Freiburg 1917.

Meerwarth, Rudolf, Einleitung in die Wirtschaftsstatistik, Jena, 1921.

Meerwarth, Rudolf, Über Teuerungsstatistik und Indexziffern, Deutsches statistisches Zentralblatt 1921.

Meerwarth, Rudolf, Über die Bedeutung der Teuerungsziffern, Schmollers Jahrb., Jahrg. 45.

Meerwarth, Rudolf, Materialien zur Bewegung der Reallöhne, in: „Der Wiederaufbau", Zeitschrift für Weltwirtschaft, 1922/23, Nr. 47.

Meerwarth, Rudolf, Produktionsstatistik, Wirtsch. stat. Taschenbuch, Jena 1922.

Meerwarth, Rudolf, L'évolution récente des salaires en Allemagne, Deutsch-französische Wirtschaftskorresp., Jahrg. 1, Nr. 4.
Morgenroth, W., Indexziffern, H. W. St. W., 4. Aufl., Bd. 5.
Oppenheimer. Hilde, Zur Theorie der Gewerkschaftsvereine, Diss. Heidelberg, Berlin 1917.
Saitzew, P., Die Zürcher Indexzahlen, Zürich 1921.
Snowden, Phl., The Living Wage, London 1913.
Schiff, W., Die österreichische Erhebung über Wirtschaftsrechnungen und Lebensverhältnisse der Wiener Arbeiterfamilien. Methode und Ergebnisse im allg. stat. Archiv, Bd. 10, 1917, S. 509.
Tugan-Baranowsky, M., Soziale Theorie der Verteilung, Berlin 1913.
Weber, Adolf, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit, Tübingen 1923, 2. Aufl.
v. Wieser, Friederich, Über die Messung der Veränderung des Geldwertes, Verhandl. d. Vereins für Sozialpolitik, 1910.
v. Zwiedineck-Südenhorst, Otto, Lohnpolitik und Lohntheorie mit besonderer Berücksichtigung des Minimallohnes, Leipzig 1904.
Zuckerkandl, Die statistischen Bestimmungen des Preisniveau, H. W. St. W., 3. Aufl., Bd. 6.
Statistisches Reichsamt, Deutschlands Wirtschaftslage unter den Nachwirkungen des Weltkrieges, Berlin 1923 im März.
Deutsches Reichsfinanzministerium an den Reichstag, Denkschrift über die selbsttätig gleitende Lohnskala für die Wahlperiode 1920/22, Nr. 507.
Statistisches Reichsamt, Wirtschaft und Statistik, 1921/23.
Deutsches Reichsarbeitsblatt, 1918/1923.
Soziale Praxis und Archiv für Volkswohlfahrt, Jena 1918/23.
Labour-Gazette, namentlich Februar 1921 und März 1920.
Berichte und gehaltene Voten anläßlich der 15. Session des intern. statist. Instituts in Brüssel, Oktober 1923.
Rapports de la commission d'études pour les statistiques économiques internationales.
a) Lucien March, Rapport sur les Indices de la Situation Economique, S. 1, insbes. S. 38.
b) D. de Bernonville, Note sur les Méthodes d'Etablissements des Indices des Prix de Détail et du Coût de la Vie. S. 43 u. f.
c) Ch. Pribram, Note sur les Nombres Indices du Coût de la Vie, S. 54 u. f.

Verlag Paul Haupt :: Bern

	Fr.
Dr. M. Beck: Das Bernische Zollwesen im 18. Jahrhundert . .	
Prof. Dr. W. Burckhardt: Die Unvollkommenheit des Völkerrechts	—.80
Prof. Dr. W. Burckhardt: Die völkerrechtliche Verantwortlichkeit der Staaten	1.20
Dr. W. Egger: Die öffentlichen Abgaben der Wasserwerkanlagen	2.50
Prof. Dr. M. Gmür: Über Gegenwart und Zukunft des Schweizer. Zivil- und Handelsrechts	1.20
Dr. E. Goetschel: Gut, Geld und Kapital. Ein Beitrag zur Böhm-Bawerk'schen Theorie	5.—
Prof. Dr. E. Großmann: Die Besteuerung der Erbschaften in den wichtigeren europäischen Staaten, mit besonderer Rücksicht auf die schweizer. Finanzreform	—.80
Dr. A. Guggenbühl: Die Lohn- und Arbeitsverhältnisse der Arbeiter im Dienste der schweizer. Stadtgemeinden	10.—
Dr. W. Hügi: Das Buchführungs- und Bilanzrecht der Genossenschaft	6.—
Dr. A. Ramstein: Das Verhältnis der Notenbanken zur Kriegsfinanzierung in England, Frankreich, Deutschland und der Schweiz	
Prof. Dr. N. Reichesberg: Die Entstehung der modernen Verkekrswirtschaft	2.40
Prof. Dr. N. Reichesberg: Der internationale Arbeiterschutz in den letzten 12 Jahren	2.40
Dr. M. Rosenkranz: Der Doctorand	
Bd. I: Examinatorium aus dem schweizer. Zivilrecht	2.20
Bd. II: Examinatorium aus dem schweizer. Obligationenrecht	2.20
Bd. III: Examinatorium aus dem Strafrecht	2.20
Bd. IV: Examinatorium aus der deutschen Rechtsgeschichte	2.20
Dr. B. Siegfried: Repetitorium der Nationalökonomie	3.—
Dr. B. Siegfried: Repetitorium der Geschichte der Nationalökonomie	3.—
Prof. Dr. Ph. Thormann: Schweizerisches Strafrecht	1.—
Dr. E. Weidmann: Die allgemeine kaufmännische Bilanz nach dem schweizer. Obligationenrecht unter besonderer Berücksichtigung des Revisionsentwurfes vom Dezember 1919	2.40